UNIDADE	BC		
N.º CHAMADA:			
V.	Ex.		
TOMBO BC/	39217		
PROC.	229199		
C	☐	D	☒
PREÇO	25,11,00		
DATA	23/10/99		
N.º CPD			

CM-00136436-5

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

Henrique, Wilnês

H395c

O capitalismo selvagem: um estudo sobre desigualdade no Brasil/ Wilnês Henrique. – Campinas, SP : [s.n.], 1999.

Orientador: João Manuel Cardoso de Mello

Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas.
Instituto de Economia.

1. Capitalismo. 2. Brasil – Condições sociais. I. Mello, João Manuel Cardoso de. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Índice

Introdução.....	1
1 Industrialização, desigualdade e pobreza: 1950/80.....	5
1.1 O problema agrário.....	20
1.2 Inserção ocupacional e renda nas atividades urbanas.....	38
1.3 As políticas sociais.....	70
1.4 Mobilidade, desigualdade e pobreza.....	81
2 Crise econômica e ajuste social: os anos 80.....	107
2.1 Ocupação e rendimentos urbanos.....	123
2.2 Os resultados da década.....	161
Considerações finais.....	173
Bibliografia.....	186
Anexo estatístico.....	194

Introdução¹

Depois de superada a recessão, retomado o crescimento e desencadeado o “Milagre Brasileiro”, a crítica econômico-social do autoritarismo plutocrático instalado pela “Revolução de 64” concentrou-se na questão da distribuição de renda.² Havia expansão econômica acelerada sim, mas seus frutos estavam sendo apropriados de maneira extremamente desigual. À velha pobreza no campo, somava-se uma nova pobreza urbana, visível a olho nu nas grandes cidades. Para justificar a injustiça, o ministro Delfim Netto logo formulou o que ficou conhecido como a “teoria do bolo”: “primeiro crescer, depois distribuir”. A crítica centrou fogo especialmente na política de arrocho salarial, no estímulo à rotatividade da mão-de-obra trazido pelo FGTS e na repressão ao sindicato livre.

A crítica, portanto, era limitada, pelo menos sob dois pontos de vista. Primeiro, ela não colocava em questão as limitações estruturais do capitalismo brasileiro, que àquela altura pareciam removidas. Tudo levava a crer que o dinamismo econômico estava assegurado. Segundo, as propostas de mudança restringiam-se praticamente à política salarial. Parecia possível a redistribuição de renda, uma vez que fosse removida a ditadura e restabelecida a liberdade sindical, no contexto de outra política trabalhista – elevação dos salários de acordo com a produtividade, barreiras à rotatividade, etc.

Mas, à medida que avançava a crise econômica no governo Geisel, foi se estabelecendo um divisor de águas cada vez mais claro. Boa parte dos críticos refugiou-se nos reparos à política econômica de curto prazo (crítica ao endividamento externo, à alta taxa de juros, etc.), associados à transformação progressiva da “questão social” numa simples “retórica redistributiva”. Até mesmo porque o governo Geisel suavizou a política

¹ Inúmeras pessoas me auxiliaram direta e indiretamente na elaboração deste estudo, e desde logo sou grata a todas elas. Registro aqui meus agradecimentos ao Instituto de Economia da Unicamp, no qual venho trabalhando há tantos anos, e aos meus companheiros do Centro de Estudos Sindicais e Economia do Trabalho. Também aos seus dedicados funcionários, que muito me ajudaram na montagem deste trabalho. Reitero meus agradecimentos ao prof. Paulo Eduardo de Andrade Baltar, companheiro fraterno de muitas pesquisas, e ao prof. Waldir José de Quadros, que me ajudaram muito na finalização deste estudo. Sou grata também aos colegas que me auxiliaram em vários pontos deste estudo e agradeço a todos por meio dos profs. Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo, Margarida Afonso Costa Baptista, Paula Montagner e Wilson Cano. Agradeço finalmente ao professor João Manuel Cardoso de Mello, meu orientador, que vem acompanhando há anos minha trajetória intelectual e que me apoiou em momentos decisivos.

² Ver, por exemplo, vários dos artigos em Tolipan, R. & Tinelli, A. C. (org.) A controvérsia sobre a distribuição de renda e o desenvolvimento. 2ª ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

de arrocho salarial e, bem ou mal, os gastos sociais continuavam a se expandir. No entanto, uma outra corrente – é certo que em meio ao debate sobre a política econômica de curto prazo – tratou de por a nu os limites estruturais do capitalismo brasileiro pela ótica da dependência financeira. Isto é, da ausência de um mínimo de autonomia da capacidade de investimento e inovação.³

Esta crítica foi progressivamente ganhando a força da vida até a moratória mexicana e a crise da dívida de 1982. Chegou-se, então, a delinear com clareza uma proposta de reforma financeira global que incluía a moratória externa, a “renegociação” da dívida interna, a reestruturação do sistema financeiro privado, a reestruturação do sistema financeiro e produtivo estatal e a reforma tributária. Por outro lado, as propostas de reforma social foram perdendo seu caráter limitado e adquirindo concretude à medida que a luta pela redemocratização avançava. Foi se desenhando os contornos gerais de uma política redistributiva global. Isto é, que abrangia o conjunto articulado de políticas sociais (reforma agrária, reforma urbana, saúde e previdência, política trabalhista, educação, etc.) e novos esquemas mais progressivos de financiamento. Mais ainda, ficava claro que só havia a possibilidade de efetivar uma política redistributiva global se a política econômica ganhasse autonomia para simultaneamente assegurar o crescimento econômico sustentado e garantir a centralidade da política redistributiva. Quem diz política econômica autônoma – insistamos neste ponto –, diz país com um mínimo de capacidade própria de financiamento e inovação. Quem fala de centralidade da política redistributiva, fala da construção de uma verdadeira “sociedade do bem-estar”.

Como sabemos, o movimento de crítica do “ajuste exportador” e de defesa de reformas de estrutura, econômicas e sociais, foi derrotado pelos donos do dinheiro e do poder. E de 1987 em diante o que assistimos foi o avanço do conservadorismo, que culminou no neoliberalismo de Fernando Collor e Fernando Henrique. O neoliberalismo, como sabemos, levou aos seus limites o “ajuste exportador” e atrelou definitivamente o crescimento ao comportamento do balanço de pagamentos. A idéia de redistribuição de

³ Ver o artigo pioneiro de Maria Conceição Tavares, *Natureza e Contradições do Desenvolvimento Financeiro Recente* (cf. Tavares, 1979) e Carlos Lessa (1978), *Estratégia de Desenvolvimento 1974-76: Sonho e Fracasso*. Também, entre outros, Belluzzo, L.G. & Tavares, M.C. (1980), *Capitalismo financeiro e empresa multinacional*; Cardoso de Mello, J.M. & Belluzzo, L.G. (1982), *Reflexões sobre a crise atual*.

renda transformou-se na proposta vaga de uma política social compensatória. E compensatória aos efeitos sociais regressivos decorrentes da política econômica de ajuste do Brasil à globalização. Mas com o colapso das finanças públicas sob o peso da carga de juros, logo se passou para políticas focalizadas de auxílio ou, por outro lado, de capacitação dos indivíduos para a luta pela vida. E, pior, procura-se a todo custo restringir os direitos sociais contemplados na Constituição de 1988.

A profundidade da derrota política não poderia deixar de se refletir no plano da crítica. Neste contexto, nada mais natural que a agenda de discussão pública fosse sendo fixada pelo avanço conservador. E que a crítica fosse sendo obrigada a ir respondendo topicamente às várias operações ideológicas que procuravam encobrir os efeitos sociais perversos do neoliberalismo triunfante. Mas os efeitos econômico-sociais devastadores do neoliberalismo foram ficando claros nos últimos anos e o pensamento crítico foi ganhando corpo. Tornaram possível retomar o conjunto de trabalhos de crítica econômico-social que foram produzidos nesta última década de uma outra perspectiva, recolocando o problema das relações entre capitalismo e desigualdade de forma mais global e em perspectiva histórica. É para este esforço que nosso trabalho pretende contribuir.

1 Industrialização, desigualdade e pobreza: 1950/80

Introdução

Num período relativamente curto de tempo – dos anos 30 aos anos 70 do século XX, e de forma mais acelerada a partir dos anos 50 – o Brasil passou por profundas transformações econômicas e sociais, que tiveram por base a industrialização. Éramos até então uma economia de predominância agrícola, estruturada fundamentalmente para a exportação, sobretudo de café. É certo que nossa produção industrial – localizada no Centro-Sul, principalmente em São Paulo – já tinha certa expressão nos setores de produtos alimentícios, bebidas, têxteis e vestuário. Nos anos 20 alguns passos foram dados na indústria de base, largamente dependente de importações, com o surgimento da Siderúrgica Belgo-Mineira, a Companhia de Cimento Portland e a transformação de pequenas oficinas de conserto em indústrias de máquinas e equipamentos. Vinha se constituindo também uma agricultura mercantil mais diversificada e orientada para o abastecimento interno, sobretudo em São Paulo.

Mas não haviam se estruturado ainda mais firmemente a produção e o mercado internos. Vastas áreas do país permaneciam pouco exploradas e povoadas, principalmente no Norte e no Centro-Oeste. As comunicações internas eram escassas. Verdadeiras economias regionais estavam precariamente integradas, salvo alguns fluxos mais importantes de açúcar e algodão do Nordeste para o então principal centro comercial e financeiro do país – o Rio de Janeiro – e para São Paulo; de gado de Minas Gerais e do Centro-Oeste também para o Rio de Janeiro e São Paulo; e de alimentos do Sul, principalmente do Rio Grande, para o Rio de Janeiro e algumas áreas urbanas do Nordeste. A Amazônia, com a crise da borracha, vinha então passando por uma prostração econômica; enquanto São Paulo, apoiado na produção cafeeira e na diversificação de atividades econômicas, já contava com uma indústria relativamente estruturada, com maiores níveis de produtividade que as demais regiões, e concentrava boa parte da produção industrial do país.

Já no início dos anos 60 o Brasil se transformara num país industrializado, e no final dos anos 70 emergíamos como o oitavo PIB do mundo. Incorporamos os padrões produtivos e de consumo dos países desenvolvidos. Tinha origem na produção interna o grosso da oferta de produtos industriais, inclusive de máquinas, equipamentos e dos principais insumos. Fabricávamos quase tudo, de novos e velhos bens de consumo não-duráveis à vasta gama de eletrodomésticos, automóveis, caminhões, ônibus, máquinas e equipamentos agrícolas e elétricos, petróleo e seus derivados, cimento, papel e papelão, minérios, fertilizantes, aço, vidros, e quase tudo mais. A produção agrícola tinha crescido e se diversificado, com a incorporação de novas fronteiras e também com o avanço técnico; novos bens eram exportados e processados industrialmente. Os serviços sociais e produtivos e as atividades comerciais haviam crescido, incorporando mudanças significativas nos sistemas de comercialização, de intermediação financeira, de comunicação e de transportes. As rodovias cortavam agora o país de Norte a Sul, de Leste a Oeste, e grandes hidroelétricas entravam em operação. O mercado interno havia se ampliado enormemente e se alicerçado, com uma crescente integração comercial e produtiva entre as diversas regiões, que transformou suas estruturas produtivas. E o país era capaz, ainda, de exportar crescentemente produtos industrializados, que passaram a representar mais da metade das vendas externas.

Emergíamos também como um país predominantemente urbano. As cidades tinham crescido em número e tamanho e a maior parte da população vivia agora nelas. O país vinha se urbanizando rumo às metrópoles, mas também ao interior. Altos edifícios e automóveis dominavam o cenário e sintetizavam o novo estilo de vida nas grandes cidades. A televisão estava presente em mais da metade dos lares brasileiros e podia ser encontrada nos lugares mais longínquos.

Com essas mudanças, e na presença de elevadas taxas de crescimento econômico, amplas e novas oportunidades de trabalho, de negócios e de investimento se abriram, especialmente nas cidades, provocando uma rápida transformação na estrutura social. A população havia crescido e se movimentado muito, no território e socialmente, e as atividades urbanas se tornaram sua principal fonte de ocupação.

Muitos louvaram o intenso dinamismo econômico, que nos apartava dos outros países latino-americanos, e alguns chegaram a acreditar que nos tornaríamos uma potência mundial num curto espaço de tempo. Enalteceram também a melhoria social ocorrida – a forte mobilidade ascendente, o acesso aos novos padrões de consumo, o aumento dos níveis de emprego e renda, a diminuição da pobreza, a melhora dos índices de mortalidade infantil, de expectativa de vida, de escolaridade, de disponibilidade de energia elétrica e de saneamento básico.

No entanto, a concentração de propriedade, riqueza e renda havia piorado. A pobreza no meio rural persistiu, embora tenha adquirido outras formas com o avanço técnico-produtivo da agricultura e as mudanças do campo. Já a pobreza no meio urbano tornou-se um problema nacional, conformando-se extensos bolsões de pobreza e miséria nas metrópoles. Naquelas áreas que apresentaram elevado dinamismo econômico, a concentração de renda e o rápido crescimento populacional reforçaram a tendência de ampliação de novas situações de nova pobreza. As áreas que se beneficiaram relativamente menos das transformações econômicas, algumas passando até mesmo por uma relativa estagnação, tornaram-se por sua vez imensos depósitos de população pobre.

A consolidação de nosso dinâmico capitalismo industrial envolveu a reprodução de profundas desigualdades de acesso às oportunidades, à terra e à moradia, de propriedade, de riqueza e renda, de educação, de consumo de bens e serviços essenciais ou não, privados e públicos, de benesses estatais. O Brasil emergiu, assim, como um país também marcado por profundas desigualdades socioeconômicas, talvez o mais desigual do mundo capitalista se levarmos em conta seu grande desenvolvimento material.

O quadro resultante de desigualdades era bastante complexo e, provavelmente apenas de forma parcial, podia ser expresso por meio dos indicadores de ocupação, renda e condições gerais de vida que nos habituamos a utilizar e que nos permitem ressaltar nossas diferenças e nosso atraso em comparação com outros países, até mesmo latino-americanos. De qualquer forma, era evidente agora uma polarização social, em que a pobreza de pelo menos metade da população, muitas vezes destituída dos meios essenciais de vida, contrapunha-se à opulência de uma minoria da população, proprietária ou não, que além de usufruir de um padrão de consumo semelhante ao dos países desenvolvidos, ainda dispunha

de vastas propriedades imobiliárias e de inúmeros serviços. Num país que não podia mais se denominar pobre, a reprodução de um elevado grau de pobreza passou a expressar uma situação extrema de desigualdade no capitalismo.

Mas não se tratava apenas de um quadro de desigualdade entre uma massa de pobres e uma minoria privilegiada, numa simples contraposição entre riqueza e pobreza. O pólo de opulência era marcado por forte concentração de renda e propriedade num núcleo ainda menor, assim como diferenças de inserção ocupacional, de nível de rendimento e de condições gerais de vida cindiam a massa de trabalhadores e de inumeráveis pobres. Criou-se uma massa heterogênea de trabalhadores manuais, na qual aqueles com maior qualificação e tempo de serviço inseridos nas empresas de porte maior e nas atividades públicas ou então nos serviços articulados às camadas ricas puderam muitas vezes se distanciar da pobreza mais visível. Mas uma distância muito maior os separava do pólo da opulência.

Ao mesmo tempo distantes e próximos deles, e até em posições inferiores de renda, se encontravam os “novos trabalhadores” das camadas assalariadas não-manuais, a massa de secretárias, auxiliares de escritório, vendedores de lojas, professores primários, enfermeiros, etc., que estudaram mais e conseguiram romper a barreira do trabalho manual para atingir um novo padrão de consumo graças a um trabalho rotineiro e massificado e, muitas vezes, ao somatório de renda de dois ou mais membros da família, em geral o chefe e o cônjuge. Também no interior das camadas não-manuais ampliadas criou-se uma polarização, contrapondo-se à massa de “novos trabalhadores” um segmento bastante distanciado de altos cargos nas grandes empresas, altas funções públicas e profissionais liberais da e para a elite, que pertenciam de fato ao pólo de opulência. Entre eles, havia uma camada média propriamente dita – empregados e funcionários intermediários das empresas, chefes e supervisores, empregados de instrução superior do governo, técnicos especializados.

Fortes desigualdades se estabeleceram, assim, entre os grupos sócio-ocupacionais e também no interior de cada um deles, recortados ainda por diferenças espaciais. Contudo, isso ocorreu dentro de um quadro no qual não só a pobreza de massa foi repostada e alargada sua distância do pólo de opulência, como também a pequena “elite manual”, inclusive do operariado, e frações expressivas das “camadas médias” assalariadas tornaram-se

relativamente mais próximas da massa indiferenciada de “pobres de todos os matizes” e mais distantes dos ricos e privilegiados.

A presença de fortes desigualdades, com elevada concentração de riqueza e renda e alto índice de pobreza, não era certamente estranha à trajetória passada de formação e desenvolvimento do país. Devemos ressaltar um ponto básico: já tínhamos uma pesada herança social no ponto de partida da industrialização, cuja superação constituía um enorme desafio. Éramos um país ainda marcado pelos traços da escravidão, onde a transição para o trabalho livre numa economia que permaneceu essencialmente agrícola se fez com base na reprodução da dominância da grande propriedade e na larga utilização de mão-de-obra imigrante europeia nas áreas mais dinâmicas. Distintas possibilidades de acesso às oportunidades ocupacionais em expansão nessas áreas já estavam postas e vinha se formando um mercado de trabalho com abundância de mão-de-obra.

Perfeitamente adaptada aos imperativos do “Antigo Sistema Colonial”, a América Portuguesa, com uma organização econômica e social marcada pelo predomínio da grande empresa agrícola comercial, assentada na escravidão e na grande propriedade da terra, já constituía um caso particular e extremo de concentração da riqueza e da renda e de exclusão social. Reinventado o escravismo nessa parte do Novo Mundo, a massa de escravos não apenas tornou-se mera “máquina de trabalho bruto e inconsciente” ou fator de utilização sexual, como também permitiu a dominação da grande empresa, ao garantir a ela a mão-de-obra necessária e a disponibilidade permanente de terras, restringindo o espaço de outras formas de organização agrícola e de inserção da população livre.

As numerosas lavouras e pequenas propriedades dos tempos coloniais, de gêneros alimentícios ou não e baseadas na exploração familiar, não eram completamente autônomas, girando em torno da grande propriedade, principalmente onde ela foi mais forte, como nos centros açucareiros tradicionais da Bahia e Pernambuco. Escravos e terras fundavam a alta posição social, garantindo sua influência econômica e política, inclusive sobre pequenos proprietários, povoados e vilas. Mesmo nas áreas de pecuária, desde a mais antiga do Nordeste até o Extremo Sul, apesar de suas diferenciações e da pequena presença de escravos, a dominância era também da grande propriedade (Prado Jr., 1977; Furtado, 1975 e 1977).

A presença dominante da grande empresa escravista na produção e de centros urbanos que eram meros apêndices da vida rural tornava escassas as ocupações reservadas ao trabalho livre. Aos homens livres, nos tempos coloniais,

"(...) . Se não é ou não pode ser proprietário ou fazendeiro, senhor de engenho ou lavrador, não lhe sobrarão senão algumas raras ocupações rurais – feitor, mestre de engenhos, etc.; algum ofício mecânico que a escravidão não monopolizou e que não se torna indigno dele pela branquice excessiva de sua pele; as funções públicas, se, pelo contrário, for suficientemente branco; as armas ou o comércio, negociante propriamente ou caixeiro. (...)" (Prado Jr., 1977: 279).

E nesse último caso, apenas se fosse nascido no Reino. Ou ainda, as profissões liberais, mas que dependiam de formação e educação especiais e eram raras; ou então o clero, com acesso mais democrático e em que eram numerosos os mestiços.

Caio Prado Jr. sintetizou bem os resultados básicos da organização econômica dos tempos coloniais:

"Em suma, o que se verifica é que os meios de vida, para os destituídos de recursos materiais, são na colônia escassos. Abre-se, assim, um vácuo imenso entre os extremos da escala social: os senhores e os escravos; a pequena minoria dos primeiros e a multidão dos últimos. Aqueles dois grupos são os dois bem classificados da hierarquia e na estrutura social da colônia: os primeiros serão os dirigentes da colonização nos seus vários setores; os outros, a massa trabalhadora. Entre estas duas categorias nitidamente definidas e entrosadas na obra da colonização comprime-se o número, que vai avultando com o tempo, dos desclassificados, dos inúteis e inadaptados; indivíduos de ocupações mais ou menos incertas e aleatórias ou sem ocupação alguma. Aquele contingente vultoso em que Couty mais tarde veria o "povo brasileiro", e que pela sua inutilidade daria como inexistente, resumindo a situação social do país com aquela sentença que ficaria famosa: "*Le Bresil n'a pas de peuple*"." (Prado Jr., 1977: 281).

Vai se conformando, assim, ao longo da história colonial, ao lado da massa escrava passível de ser bem classificada na estrutura social, mas sem a proteção de ninguém, uma massa de população livre e pobre, composta racialmente sobretudo de pretos e mulatos forros ou fugidos, índios, mestiços de todas os matizes e mesmo de brancos puros, até de boa linhagem. E que vai sendo acrescida pela estagnação e regressão econômicas de algumas áreas, destacando-se nesse processo o Nordeste e os distritos de mineração.¹

¹ A longa depressão do setor açucareiro nordestino a partir do último quartel do século XVII, tornou a área de criação pecuária do interior local de atração da população livre não absorvida pela produção açucareira. Com o declínio da renda da pecuária, acentuada pela concorrência dos campos do Sul no século XVIII, a conversão do grande domínio pecuário em economia de subsistência intensificou-se e tendeu a incorporar lavouras de subsistência e atividades artesanais. A população nessa área tendeu a crescer, com a acumulação "natural" da pecuária e sua provisão de alimentos, chegando a ter melhores condições de alimentação que na área açucareira ou no litoral. A decadência da economia mineira, que envolveu sua desestruturação e desarticulação, levou também ao deslocamento da população para frentes de pecuária e de agricultura de subsistência e constituiu um dos principais núcleos de crescimento demográfico do país (Prado Jr., 1977; Furtado, 1977, especialmente cap. XI e XV).

Essa era uma população livre excedente, ou seja, a rigor dispensável aos processos econômicos básicos, orientados para a produção em larga escala destinada ao mercado externo e supridos por uma fonte externa de trabalho, os negros africanos. Nem sempre destituídos da posse dos meios de sobrevivência, quando eram pequenos produtores dificilmente alcançavam a propriedade efetiva da terra. Nas áreas típicas das grandes lavouras, não conseguiam concorrer com ela, constituindo um potencial de mão-de-obra à sua disposição e dando lugar muitas vezes à formação de comunidades no interior da grande propriedade, sujeita a diferentes relações de trabalho. Nas áreas onde não se constituiu ou não se manteve a grande lavoura, praticavam uma agricultura de tipo caboclo e largamente de subsistência, muitas vezes pequenos grupos esparsos, às vezes em lugares muito distantes. Ou então, numa condição mais degradada, tornavam-se desocupados permanentes, numerosos “vadios” de todos os tipos nas cidades e nos campos, que viviam da caridade, do roubo, do crime, recrutados muitas vezes para as milícias privadas dos grandes proprietários e, no processo de Independência, para a luta e agitação políticas. No início do século XIX, a população livre excedente já constituía a maioria da população livre do país, e adentrando o século dois terços da população livre e metade da população total, tornando-se mais numerosa que os escravos (Prado Jr., 1977; Carvalho Franco, 1983).

A crise da economia colonial, com a transição política na primeira metade do século XIX, deixou intocado o domínio da grande empresa agrícola, preservando os elementos recriadores da grande propriedade, como a escravidão, a possibilidade de contínua incorporação de terras por meio da posse e a ausência de uma imposto territorial (Osório Silva, 1996). Constituiu-se a economia cafeeira, a partir do Rio de Janeiro, escravista e latifundiária, levando de roldão em sua expansão os pequenos sitiantes estabelecidos no Vale do Paraíba.

A transição para o trabalho livre a partir da segunda metade do século XIX, impulsionada fortemente pela extinção do tráfico negreiro, foi como sabemos um processo relativamente longo, que variou de intensidade nas diversas regiões do país. Mas a incorporação de trabalhadores livres europeus como recurso básico na economia cafeeira paulista e a manutenção do controle do acesso à propriedade da terra por um minoria constituíram questões decisivas nessa transição.

Vasta disponibilidade de terras e trabalho livre eram em princípio incompatíveis, e, embora o acesso à propriedade da terra já fosse difícil, a transição para o trabalho livre motivou uma mudança em seu ordenamento jurídico, constituindo o moderno regime de propriedade. Resolução de 17 de julho de 1822 já havia extinguido o sistema de sesmarias e estabelecido a aquisição da propriedade pelo reconhecimento do direito de posse da terra, até então um meio extralegal de apropriação que foi se insinuando nos costumes jurídicos coloniais. Muito embora,

“... como estas (as sesmarias), (as posses) participavam do sistema de grande propriedade e não representavam apenas a pequena propriedade; largas áreas de terras ocupavam os posseiros, alongando-se por terrenos não raro mais extensos que a própria sesmaria” (Diégues Jr., 1959, parênteses meu).

Havia então inúmeros pequenos posseiros, pessoas de menores recursos e prestígio, que não tiveram condições para fazer valer seus direitos e se beneficiar dessa lei (Osório Silva, 1996; Andrade, 1996). Em 1850, a Lei n. 601 de 18 de setembro, conhecida como Lei de Terras Devolutas, estabeleceu uma discriminação entre os patrimônios público e privado e encerrou o regime jurídico da posse, estabelecendo a compra como única forma de aquisição de terras devolutas por nacionais ou estrangeiros. Os recursos arrecadados pela venda seriam direcionados para a imigração regular, destinada a fornecer mão-de-obra para os grandes fazendeiros. Com o aumento do valor das terras e as novas dificuldades para sua aquisição, esperava-se que

“o imigrado pobre alugue o seu trabalho efetivo por algum tempo, antes de obter meios de se fazer proprietário” (Rui Cirne Lima, apud Diégues Jr., 1959).

A lei não evitou, no entanto, a recriação da grande propriedade por meio da posse, principalmente nas áreas em desbravamento, forma que continuou garantindo ainda por longo período a apropriação de terras devolutas.

Com a República, foi instituída a obrigatoriedade de registro das terras devolutas pelo Estado, e ocorreu uma descentralização para os estados da política de terras e de mão-de-obra. Como observou Lúcia Osório Silva (1996), a principal característica da política de terras dos estados na Primeira República foi a liberalidade em relação à posse, havendo sucessivos adiamentos das datas para sua legitimação e alterações das datas limite para sua validade. São Paulo, cujo patrimônio devoluto era quase dois terços de sua área total no

último decênio do século XIX, constituiu o exemplo mais acabado dessa liberalidade. Ela contribuiu decisivamente para recriar a grande propriedade, ainda que a continuidade do apossamento tenha possibilitado também a apropriação da terra por pequenos produtores, embora na maioria das vezes de maneira instável e secundária.

O controle da terra por uma minoria garantiu a manutenção da posição dominante da grande empresa na organização agrícola, a partir de um momento em que a desagregação do regime servil e a maior abundância de trabalho livre poderiam criar condições favoráveis ao desenvolvimento de uma nova organização baseada em pequenas e médias explorações. Como observou Furtado (1975: 106):

“(…). Coube à escravidão o papel de matriz do processo, pois deu à grande empresa agro-mercantil os meios de frustrar qualquer outra forma de organização agrícola. Mas, foi o monopólio da propriedade da terra que permitiu consolidar as posições ganhas com base na escravidão. (...)”

O trabalho escravo tinha garantido a mão-de-obra necessária e a disponibilidade permanente de terras para aquela exploração, permitindo inclusive contornar, no caso da utilização do trabalho livre, uma provável exigência de altos níveis salariais compensatórios à alternativa do trabalhador livre tornar-se um posseiro na presença de vastas extensões de terra. A continuidade do monopólio da terra, nas novas condições, impediu o florescimento da pequena exploração como forma economicamente viável. A intensificação do processo de ocupação econômica territorial a partir do século XIX foi acompanhada, assim, pela persistência da grande propriedade como base da organização agrícola, conferindo um caráter de permanência à elevada concentração da propriedade de terra no país – quer nas áreas ocupadas desde o período colonial quer nas novas áreas, como as dos seringais na Amazônia, do cacau no sul da Bahia e do café na região fluminense, parte de Minas Gerais e São Paulo.

Isso por certo não bloqueou o surgimento de inúmeras pequenas propriedades mas, sim, impediu que elas predominassem e adquirissem maior relevância na organização agrícola do país. Maiores oportunidades para o desenvolvimento da pequena propriedade só surgiram anteriormente por meio da concessão de datas de terra em meados do século XVIII, com a vinda de casais açorianos para o litoral de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, após tentativas anteriores de introdução no Maranhão e Pará. No século XIX, sobretudo após a Carta Régia de 28 de novembro de 1808 que permitiu a concessão de

terras a estrangeiros, ela se intensificou com a vinda de imigrantes europeus para o Espírito Santo e principalmente para o Sul (sobretudo para o Rio Grande). Esses núcleos de pequenas propriedades, com exploração familiar, as mesmas técnicas agrícolas rudimentares e atividades de caráter local e destinadas ao abastecimento interno, constituíram uma organização econômica e social bem distinta do resto do país, mas não uma alternativa à grande exploração, ocorrendo nos limites da necessidade de ocupação territorial e da estratégia de branqueamento da população.

Valendo-se basicamente de uma fonte externa de mão-de-obra – o imigrante europeu livre e pobre –, a transição para o trabalho livre na grande lavoura cafeeira deixou largamente em disponibilidade a reserva de trabalhadores livres nacionais já depositada no meio rural e urbano. A população nacional livre foi utilizada na expansão cafeeira principalmente nas tarefas secundárias, de abertura de terras virgens e derrubada de matas, construções e tarefas auxiliares, e só excepcionalmente no trato do cafezal e na colheita do café (Furtado, 1977, cap.XXVI; Cano, 1990a, cap.1).

É possível que a expansão cafeeira tivesse exigido uma expropriação plena, maciça e concentrada do trabalhador livre nacional, que poderia encontrar possibilidades de se reproduzir em outras bases que não o assalariamento, inclusive como pequeno produtor em terras distantes. Além disso, muitos deles estavam territorialmente dispersos e não tinham internalizado a necessária disciplina para o trabalho assalariado. Mas, como observou Furtado (1977), não se tratou de um problema de escassez de mão-de-obra no país, pois na segunda metade do século XIX já eram evidentes os sintomas de pressão de um excedente populacional na região nordestina. Desencadeado pela violenta seca de 1877/80, o grande fluxo migratório de nordestinos para a região amazônica a partir do final daquele século com a expansão da borracha (estimado em cerca de meio milhão de pessoas), e secundariamente para o sul da Bahia e para São Paulo, atestariam a presença desse excedente.

“Essa enorme transumância indica claramente que a fins do século passado já existia no Brasil um reservatório substancial de mão-de-obra, e leva a crer que, se não tivesse sido possível solucionar o problema da lavoura cafeeira com imigrantes europeus, uma solução alternativa teria surgido dentro do próprio país. Aparentemente, a imigração européia para a região cafeeira deixou disponível o excedente de população nordestina para a expansão da produção da borracha” (Furtado, 1977: 130-1).

A possibilidade de utilizar e valorizar a mão-de-obra livre nacional foi contida pela imigração européia. Nesse sentido, o recurso à imigração maciça de trabalhadores europeus como solução para a expansão cafeeira permitiu conciliar as resistências às transferências internas de mão-de-obra, soldando uma solução de compromisso com as elites do Nordeste. Isso implicou historicamente negar, ou ao menos dificultar muito, a integração mais favorável da população livre excedente nas áreas de ocupação mais antiga e nas novas frentes de expansão, em particular ao mercado de trabalho em constituição nas áreas de maior dinamismo econômico.

Essa questão assumiu contornos mais dramáticos no caso da população liberta, pois a Abolição se fez sem a instauração de quaisquer mecanismos de proteção e garantia aos ex-escravos, que propiciassem sua adaptação e integração ao sistema emergente de trabalho livre. A Abolição não afetou significativamente a empresa agro-comercial, não ocorrendo em geral modificações de maior monta na forma de organização da produção, nem na distribuição da renda. Nas áreas em estagnação econômica, os senhores já haviam se desfeito do excesso de escravos, vendendo-os para as regiões mais prósperas, e a

“... Abolição era uma dádiva: livravam-se de obrigações onerosas ou incômodas, que os prendiam aos remanescentes da escravidão. (...)” (Fernandes, 1978: 17).

Na região açucareira do Nordeste, em particular, tinha início um processo de concentração fundiária com a substituição dos velhos engenhos pelas usinas de açúcar e as alternativas de sobrevivência fora dos engenhos eram pequenas, já pesando um excedente de população tanto no meio urbano quanto no rural. Nessas circunstâncias, a maior parte dos escravos libertos foi reabsorvida na própria região a salários baixos e sem modificação sensível de suas condições de vida, tornando-se geralmente dependentes dos grandes proprietários, e tendo acesso à terra apenas para a produção de autoconsumo e moradia. Na antiga região cafeeira, principalmente no Rio de Janeiro e Minas Gerais, havia ainda uma relativa abundância de terras, que possibilitava aos ex-escravos refugiarem-se na economia de subsistência, ou então serem reabsorvidos em condições substancialmente análogas às anteriores, ainda que relativamente mais favoráveis do que na região açucareira do Nordeste. Mas eram nas novas regiões cafeeiras em rápida expansão que as oportunidades de trabalho estavam crescendo. A possibilidade de uma grande migração de ex-escravos das antigas para as novas regiões cafeeiras foi contida justamente pela formação da grande

corrente migratória européia para São Paulo. Nessa área, os ex-escravos tinham de concorrer pelas oportunidades de trabalho não apenas com os trabalhadores nacionais já livres anteriormente, mas principalmente com os trabalhadores europeus, que possuíam óbvias vantagens em relação ao novo sistema de trabalho assalariado, e mesmo no trabalho independente no meio urbano (Furtado, 1977, especialmente cap. XXIV; Fernandes, 1978).

Como observou Florestan Fernandes (1978: 17-8):

“(...). Os efeitos dessa concorrência foram altamente prejudiciais aos antigos escravos, que não estavam preparados para enfrentá-la. Mas, correspondiam aos interesses dos proprietários de terras e donos de fazendas, tanto quanto aos mecanismos normais da ordem econômica emergente. Em consequência, ao contrário do que se poderia supor, em vez de favorecer, as alternativas da nova situação econômica brasileira solapavam, comprometiam ou arruinavam, inexoravelmente, a posição do negro nas relações de produção e como agente de trabalho. Assim se explica por que o clamor por medidas compulsórias, que obrigassem o ex-escravo ao trabalho e o “protegessem”, promovendo sua adaptação ao estilo de vida emergente, se tenha extinguido com relativa rapidez e sem deixar nenhum fruto ou qualquer vestígio de generosidade. Perdendo sua importância privilegiada como mão-de-obra exclusiva, ele também perdeu todo o interesse que possuía para as camadas dominantes. A legislação, os poderes públicos e os círculos politicamente ativos da sociedade mantiveram-se indiferentes e inertes diante de um drama material e moral que sempre fora claramente reconhecido e previsto, largando-se o negro ao penoso destino que ele estava em condições de criar por si e para si mesmo.”

Enquanto o complexo econômico nordestino, até pelo menos a primeira década do século XX, não superara sua conformação estrutural, mantendo-se precárias relações capitalistas de produção, concentrada estrutura de propriedade e renda, além de urbanização lenta e atomizada, o complexo exportador cafeeiro paulista, dada sua própria organização e seus desdobramentos num conjunto de atividades urbanas e industriais, conviveu com uma estrutura de distribuição de renda distinta e com índices relativamente menores de concentração (Cano, 1990a).

Mas, nessa área mais avançada e dinâmica do capitalismo foi se conformando um mercado de trabalho marcado pela ampla disponibilidade de força de trabalho; disponibilidade garantida por imigrantes livres e pobres em abundância, com o intenso fluxo migratório europeu a partir das duas décadas finais do século XIX, possibilitado pela política imigratória e por condições internacionais favoráveis, quando a terra já não era tão

disponível. E também por aquela mão-de-obra que fora se formando nos séculos anteriores, inclusive com a migração interna para essa região, que aumentou a partir da década de 20.²

A ampla disponibilidade de força de trabalho é naturalmente desfavorável à ampliação dos salários. Os salários monetários não tenderam a se elevar nos períodos de expansão cafeeira e mostraram-se flexíveis à baixa nos momentos de crise (pós-1897 e na crise de 1929), quando essa disponibilidade já era grande e crescente. Abundância de força de trabalho e equacionamento de sua reprodução física e de seu custo (inicialmente com a cessão de terras aos “colonos” para a produção de alimentos e depois com a expansão da agricultura mercantil de alimentos e matérias primas a partir do início do século XX, a importação de bens de consumo, principalmente têxteis e alimentos, e a própria implantação da indústria de bens de consumo assalariado) possibilitaram que o salário real se mantivesse praticamente estável na produção cafeeira (Cardoso de Mello, 1986; Cano, 1990a).

Houve, de fato, uma oferta maciça de mão-de-obra à disposição do complexo cafeeiro como um todo. Desde que a economia cafeeira solucionou a questão da mão-de-obra, o problema estava resolvido também para a expansão urbana e industrial de São Paulo verificada a partir da década de 1880, tanto pela entrada direta de imigrantes europeus no meio urbano quanto pelo movimento de êxodo de trabalhadores rurais nas crises cafeeiras mais agudas (como de 1898 a 1907) ou nos períodos de estancamento do plantio (de 1907 a 1910). De 1910 em diante, houve um aumento do fluxo migratório, que conjugado com o próprio crescimento demográfico da população e também com o emprego de mulheres e crianças, impediram qualquer bloqueio ao crescimento industrial pelo lado da disponibilidade de força de trabalho. A grande disponibilidade de força de trabalho, portanto, possibilitou a ausência de disputas por mão-de-obra entre a economia cafeeira e a expansão das atividades urbano-industriais.

Quanto aos salários durante o nascimento e a consolidação da indústria paulista,

“ (...) até o momento em que a indústria de São Paulo não atingisse um volume absoluto relativamente mais importante do que o verificado antes do fim da década de 20, e enquanto sua estrutura produtiva fosse marcadamente constituída por indústrias simples, não haveria maiores pressões no mercado de trabalho, quer em termos de quantidade de trabalhadores, quer em termos de qualificação aprimorada da mão-de-obra. Ligado este fato com o da oferta abundante de trabalho (via

² Somente na segunda metade dessa década, entraram 156.000 migrantes em São Paulo, principalmente nordestinos e mineiros (Cano, 1990a).

café) e da praticamente ausente legislação trabalhista, e ainda com o do emprego de mulheres e de menores em larga escala, pode-se inferir daí que a indústria paulista operou durante todo esse período, com níveis baixos de salários. (...) embora São Paulo já liderasse o crescimento industrial em 1919, o salário médio dos operários paulistas (homens adultos), de vários setores, era inferior aos pagos em estados do sul, do norte e da Guanabara.” (Cano, 1990a: 127).

Assim, na área que apontava em direção ao futuro vinha se constituindo um mercado de trabalho urbano desfavorável à elevação dos salários.³ A partir dos anos 30, cessa praticamente o papel da migração internacional como fonte de oferta de força de trabalho, e tratou-se de mobilizar o “trabalhador nacional” para o desenvolvimento urbano-industrial, disponibilizado pelo crescimento demográfico da força de trabalho já presente no meio urbano e sobretudo pela saída do campo da própria área e de outras regiões do país.⁴

Era terrível, portanto, a herança social que recebemos do nosso passado escravista, da Abolição conservadora, da imigração em massa para manter o trabalho barato. Milhões de brasileiros mergulhados na miséria e na pobreza, no campo e nas cidades, eram também vítimas do atraso econômico em que estávamos mergulhados, com um verdadeiro fosso nos separando dos padrões de produção e de consumo predominantes nos países desenvolvidos. O Brasil, como já notara Caio Prado Jr., sempre fora um excelente negócio para os donos

³ Em termos relativos, apesar das inúmeras vicissitudes a que estiveram sujeitos os imigrantes europeus (e posteriormente também os asiáticos), isso não significou necessariamente que tivessem piores condições de vida que os trabalhadores em outras regiões do país, além de terem podido se aproveitar em maior medida das oportunidades abertas pelo crescimento urbano-industrial que os trabalhadores nacionais, acrescidos pela massa recém egressa da escravidão. No meio rural, comparando os dois grandes movimentos migratórios de fins do século XIX e começo do século XX, o europeu e o de nordestinos para a Amazônia, Furtado (1977: 133-4) observou que: “... O imigrante europeu, exigente e ajudado por seu governo, chegava à plantação de café com todos os gastos pagos, residência garantida, gastos de manutenção assegurados até a primeira colheita. Ao final do ano estava buscando outra fazenda em que lhe oferecessem qualquer vantagem. Disponha sempre de terra para plantar o essencial ao alimento de sua família, o que o defendia contra a especulação dos comerciantes na parte mais importante de seus gastos. A situação do nordestino na Amazônia era bem diversa: começava sempre a trabalhar endividado, pois via de regra obrigavam-no a reembolsar os gastos com a totalidade ou parte da viagem, com os instrumentos de trabalho e outras despesas de instalação. Para alimentar-se dependia do suprimento que, em regime de estrito monopólio, realizava o mesmo empresário com o qual estava endividado e que lhe comprava o produto. As grandes distâncias e a precariedade de sua situação financeira reduziam-no a um regime de servidão. Entre as longas caminhadas na floresta e a solidão das cabanas rudimentares onde habitava, esgotava-se sua vida, num isolamento que talvez nenhum outro sistema econômico haja imposto ao homem. Demais, os perigos da floresta e a insalubridade do meio encurtavam sua vida de trabalho.” E concluiu, com o contraste que viria depois: “... A economia cafeeira, em meio século de altos e baixos, demonstraria ser suficientemente sólida para prolongar-se num processo de industrialização. Pela metade do século XX, sua população apresentaria um nível de vida relativamente elevado – pelo menos bem mais elevado que o das regiões do sul da Europa de onde havia emigrado. A economia da borracha, ao contrário, entraria em brusca e permanente prostração. A população imigrante seria reduzida a condições de extrema miséria, em um meio em que era impossível encontrar uma saída para outro sistema de produção de alguma rentabilidade. Poucos anos depois estaria reduzida de forma permanente a condições de vida ainda mais precárias que as que havia conhecido em sua região de origem.” Nesse mesmo sentido vão as implicações das observações sobre os sistemas de aviação e “colonato” feitas por Prado Jr (1963) e Cano (1990a).

⁴ Na década de 30, a entrada de imigrantes nacionais em São Paulo já superava largamente a de estrangeiros – os nacionais representaram 56,72% em 1931/35 e 83,88% em 1936/40 dos imigrantes. (Cano, 1990).

do dinheiro e da terra. Por força de um regime social obsoleto, o escravismo, não tínhamos sido capazes de incorporar os resultados da Primeira Revolução Industrial. Último país a abolir a escravidão, quando mergulhamos no capitalismo, já nos deparamos com um mundo dominado pela grande empresa e pela Segunda Revolução Industrial, a do aço, da química pesada, do automóvel e do avião, da eletricidade, da nova indústria de bens de capital. A economia cafeeira já dava sinais de esgotamento nos primeiros anos da década de 1890. Mas os grandes interesses internos e externos que a suportavam prolongaram sua vida por meio das Políticas de Valorização até a crise de 29 às custas certamente da reiteração do atraso. E a “questão social”, que emergiu do processo de urbanização e do avanço da indústria, estabelecendo as bases para o início do movimento operário, foi considerada na Primeira República essencialmente como uma “questão de polícia”, ainda que o seu enfrentamento desde esse período e não se limitasse apenas às leis repressivas.

Era possível, sem dúvida, levar adiante a industrialização e suprimir essa terrível herança social. Sabemos o que era necessário fazer: democratizar o acesso à terra; democratizar a educação; democratizar as relações de trabalho; garantir o direito ao trabalho remunerado dignamente; garantir o direito à saúde; garantir o direito à previdência; garantir o direito à moradia decente; garantir o direito ao transporte coletivo de massas; garantir o direito à participação, à expressão e à gestão democrática.

A partir da década de 30, como se sabe, abriram-se os caminhos para a industrialização, mas a alternativa dos que pretendiam o desenvolvimento econômico com justiça social, garantida pela universalização dos direitos, foi inteiramente derrotada pela “Revolução de 64”. A reestruturação conservadora promoveu o crescimento econômico rápido e a mobilidade social vertiginosa, mas o Brasil se transformou no país mais desigual do mundo quando se tem em conta o grau de desenvolvimento material que alcançamos, com a pobreza como marca na vida de milhões de brasileiros.

Na primeira parte deste trabalho, examinaremos os elementos básicos da reprodução da desigualdade no Brasil no período de industrialização rápida.

1.1 O problema agrário

Se olharmos o cenário no campo no início dos anos 50, veremos o seguinte. 10,4 milhões de pessoas estavam ocupadas na agricultura, correspondendo aproximadamente a 60% das ocupações do país. Delas, quase 3% eram empregadores; 34%, empregados; 36%, autônomos, e 27%, familiares não-remunerados. Os estabelecimentos agropecuários muito pequenos (menos de 10 ha) representavam 34% do número e apenas 1% da área total dos estabelecimentos, ao mesmo tempo em que os de 100 ha e mais correspondiam a 14% do número e 83% da área. 33,2 milhões de pessoas (quase 64% da população do país) residiam no campo, a maioria delas no Nordeste (40%) e no Sudeste (36%), e secundariamente no Sul (17%). O baixo padrão de vida da maioria dessa população podia ser atestado pela predominância de condições precárias de alimentação, vestuário, saúde, higiene e principalmente de habitação e educação (Diégues Jr, 1959).⁵

Uma pesquisa realizada em 1952 pela Comissão Nacional de Política Agrária apontou que 64% da população rural brasileira eram pobres. Apenas no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e Espírito Santo, a proporção era menor — 38%. A pobreza, embora nem sempre chegasse ao extremo da miséria, podia ser observada em todas as regiões onde predominava a grande propriedade — no Nordeste agrário e pastoril, na Amazônia e Centro-Oeste, no Sul pastoril, nos cafezais paulistas. E o padrão de vida do pequeno proprietário e produtor não se distinguia muito do simples trabalhador rural. Observou Diégues Jr. (1959: 97):

“De modo geral, os proprietários rurais e mesmo os pequenos proprietários independentes desfrutaram um nível de vida melhor do que o dos não-proprietários, sejam arrendatários, sejam trabalhadores de campo. Do inquérito realizado em 1952, pela Comissão Nacional de Política Agrária, infere-se esta situação, muito embora não se possa dizer que os detentores de minifúndios e os colonos, considerados estes os que lavram a terra nas grandes explorações agrícolas, tenham uma situação profundamente diferente dos trabalhadores. Antes, muito se aproximam destes.”

Tínhamos então uma estrutura social no campo composta no topo por um pequeno número de latifundiários, “tradicionais” e capitalistas (como nas fazendas de café e na lavoura canavieira das usinas), que detinha o monopólio da terra. Abaixo deles, uma parcela reduzida de médios proprietários, alguns pequenos, e de arrendatários capitalistas,

⁵ Além da ausência de conhecimentos sanitários e de higiene e da larga difusão de endemias, como bócio, amarelão e outras verminoses, esquistossomose, tracoma e malária, em 1950 apenas 1,25% dos domicílios rurais tinham água encanada, 2,45% tinham energia elétrica e 3,15% tinham aparelho sanitário.

produzindo exclusivamente para o mercado e, depois, uma pequena parcela de pequenas propriedades familiares capazes de assegurar uma condição de vida relativamente boa, como a de áreas do Rio Grande do Sul. Na base, a ampla maioria da população rural, composta por pequenos proprietários e posseiros, pequenos arrendatários, parceiros, assalariados e seus familiares, aproximados pela pobreza e por um ínfimo padrão de vida.

No âmbito técnico-produtivo, o uso de máquinas, produtos químicos e mudas e sementes melhoradas era ainda pequeno nos anos 50, embora tivesse ocorrido um aumento importante nas duas décadas anteriores, principalmente no Rio Grande do Sul e São Paulo:

“Se examinarmos já agora mais particularmente as práticas utilizadas na exploração da terra, encontramos um panorama que, de Norte a Sul – e apenas com pequenas manchas de exceção – se caracteriza pelo predomínio da rotina; processos retrógrados se encontram espalhados, mesmo em zonas novas, mal saídas do pioneirismo, e onde poderiam ter sido postas em prática técnicas mais modernas. É o caso, por exemplo, do Norte do Paraná. Ai se cultivava café ainda por processos rotineiros, o que é justificado pelo fato de terem as terras os tocos de perobeiras que impedem a passagem de tratores. Se excluirmos parte de São Paulo, onde a exploração da terra se vem fazendo por processos menos rotineiros ou mais modernos, ou do Rio Grande do Sul, onde se aplicam técnicas novas, e uma ou outra mancha mais modernizada, todo o resto da agricultura nacional ainda se baseia em práticas atrasadas. Em antiga zona cafeeira de São Paulo, hoje dominada por diversificação agrícola e industrial, nota-se a tendência para a mecanização da lavoura, igualmente para o aperfeiçoamento dos instrumentos de trabalho. Mesmo na área cafeeira do Estado observam-se melhorias nas técnicas de trabalho, embora se encontrem ainda processos rotineiros” (Diégues Jr., 1959: 69).

Sabemos qual era o ponto nevrálgico do problema da desigualdade e da pobreza no campo: a permanência do controle da propriedade da terra por uma minoria, ou seja, do monopólio da terra, base e resultado de nossa organização da agricultura.⁶ Num país de dimensão continental e com favoráveis condições relativas de fertilidade dos solos, se a agricultura é organizada com predominância da grande propriedade, grande parte da população que depende da terra para sua reprodução dispõe de pouca terra ou não dispõe de terra alguma. E isso era (e continuou sendo) facilmente constatado nas informações disponíveis sobre a apropriação de terras, que evidenciam uma forte concentração fundiária. Como sabemos, apenas algumas áreas do país (como zonas do Espírito Santo, de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, e mesmo, do Paraná e São Paulo) continuavam contrastando com essa organização agrária.

⁶ Para o que se segue ver Prado Jr. (1981) e Furtado (1975).

As alternativas de reprodução para a massa rural em expansão eram então estreitas:

- a) para a maioria, a ocupação na grande propriedade sob múltiplas relações de trabalho, desde as diversas formas de parceria (surgida desde os primórdios da colonização na lavoura canavieira) até o trabalho puramente assalariado, ou uma combinação delas. Se possível, um pequeno arrendamento, mas que não excluía o trabalho para o proprietário na época de safras, como no caso dos foreiros na lavoura canavieira do Nordeste⁷;
- b) ou trabalhar por conta própria em terras próprias, geralmente em condições bastante desfavoráveis. Nesse caso, duas possibilidades estavam presentes: o deslocamento sem apoio logístico ou financeiro para a fronteira móvel, abrindo terras de pouco valor comercial, com baixos níveis técnicos e de capitalização, na maioria das vezes sem possibilidade de se fixar e ascender à condição de proprietário; ou então, se reunisse condições, ter acesso a terras próprias em zonas de ocupação mais antiga atingidas pela desagregação e fracionamento da grande propriedade, mas em geral de áreas exíguas, utilizando técnicas rotineiras e com baixo nível de renda, complementada muitas vezes com a ocupação nas grandes propriedades.⁸ Os movimentos de desconcentração da propriedade nessas zonas mais antigas foram seguidos usualmente por processos de reconcentração, sempre que eram recompostas as condições de rentabilidade dos produtos e de valorização das terras, como mostravam a transformação da lavoura canavieira no Nordeste e sua expansão em São Paulo e a extensão da pecuária em várias regiões do país impulsionada pelo aumento do consumo urbano.⁹ O mesmo ocorria nas áreas da fronteira móvel quando essas condições se estabeleciam, impulsionando a expansão da grande propriedade nas novas fronteiras agrícolas.

⁷ O pequeno arrendamento e a parceria, definidos por formas convencionadas com o proprietário, assumiam formas variáveis segundo a região do país nos anos 50 – arrendatário, rendeiro, parceiro, meeiro, terceiro, quotista, foreiro, locatário, vazanteiro, etc.. Não garantiam em geral a estabilidade do acesso à terra e raramente envolviam a livre disposição sobre ela ou favoreciam a transformação desses pequenos produtores em proprietários e agricultores independentes, principalmente nas relações de parceria. Os trabalhadores rurais propriamente ditos assumiam também uma variedade de expressões. As mais comuns eram empregado, ajustado, alugado, lavrador, agregado, morador (em geral o trabalhador permanente nos canaviais do Nordeste), colono (geralmente o trabalhador residente fixo dos cafezais paulistas), empreiteiro, roceiro, jornaleiro, cultivador, diarista, plantador, tarefeiro, peão, vaqueiro (em geral o trabalhador da pecuária do sertão nordestino), camarada, trabalhador de enxada. As modalidades de pagamento desses trabalhadores eram também diversas – salários em dinheiro (mais difundido nas grandes fazendas de café, cacau, cana de açúcar e algodão); remuneração em espécie; remuneração total ou parcial em dinheiro, com permissão para cultivo de subsistência; quota-parte da produção em produto ou dinheiro; e nenhuma delas era exclusiva de determinada região ou cultura (Diégues, Jr., 1959).

⁸ Com exceção das áreas de colonização, as pequenas propriedades surgiram nessas zonas nos interstícios das grandes explorações, ou, geralmente, quando elas decaíam economicamente e ocorria um fracionamento da grande propriedade, como em partes de Minas Gerais e Maranhão, regiões açucareiras da Bahia e outros setores do Nordeste, e também nas antigas zonas cafeeiras de São Paulo, onde foram adquiridas sobretudo por imigrantes europeus (Prado, Jr., 1963).

⁹ Esses movimentos de expansão da grande exploração afetavam negativamente também pequenos arrendatários e parceiros nas zonas antigas, assim como impulsionavam a expansão da grande propriedade nas novas áreas de fronteira.

A migração para o meio urbano já se mostrava expressiva nos anos 40, muito embora as oportunidades de trabalho nas cidades fossem ainda limitadas, restringindo-se principalmente a São Paulo, que avançava sua industrialização e crescimento urbano, e a Guanabara, que tinha uma expansão urbana animada pela presença do setor público federal. Foi a partir dos anos 50, com o avanço da industrialização, das cidades (inclusive no Oeste, simbolizado por Brasília), das estradas, do rádio (e depois da televisão), das notícias dos que já tinham migrado e dos novos bens de consumo, que o meio urbano passou a atrair e a fixar mais fortemente, como um espaço de maiores e melhores oportunidades de vida e de uma forma superior de existência.

Assim, as oportunidades de reprodução da massa rural como pequenos proprietários e produtores independentes eram estruturalmente limitadas, ainda que seu número absoluto fosse significativo. Com isso, foi possível à grande propriedade contar com uma disponibilidade abundante de mão-de-obra, alimentada ainda pelo crescimento demográfico da população e reforçada pela adversidade das condições de vida da massa de pequenos proprietários e produtores. A insuficiência de mão-de-obra na agricultura ocorreu sim, mas se manifestou de forma localizada e temporária, atendida em geral pela atração de mão-de-obra de áreas mais densamente povoadas, como o Nordeste. Ou seja, manteve-se uma disponibilidade abundante de mão-de-obra para o conjunto do setor agrícola. No passado mais remoto, o assim chamado problema da mão-de-obra havia sido solucionado por meio do tráfico de negros africanos e, posteriormente, pela imigração européia – ainda que, como acentuou Furtado (1975), não se tratasse necessariamente de uma “insuficiência de braços nacionais”, mas da conformação socioeconômica imprimida ao país pelas elites dominantes. Agora, a manutenção do controle do acesso à terra por uma minoria continuava garantindo estruturalmente uma disponibilidade elástica de mão-de-obra para a expansão da grande propriedade.

Essas condições amplificaram o poder da grande propriedade frente ao trabalho, reforçado ainda pelos traços de autoritarismo presentes nas relações de trabalho e pelo baixo grau de organização dos trabalhadores rurais. A grande propriedade pode, assim, impor condições adversas de trabalho e de remuneração, incluídos os salários, à massa de trabalhadores rurais, e os poucos direitos trabalhistas estendidos ao campo até o início dos anos 60, como o salário mínimo e a sindicalização, permaneceram na prática letra morta. E

foi se consolidando também uma agricultura certamente capitalista em seus núcleos mais dinâmicos de baixos salários e de superexploração da força de trabalho.

A concentração fundiária e seus efeitos negativos sobre as condições de reprodução da pequena propriedade e sobre os rendimentos dos trabalhadores rurais constituíram, assim, o principal fator de empobrecimento da maioria da população rural e da existência de um perfil concentrado da renda agrícola. Não era o baixo grau de desenvolvimento das forças produtivas na agricultura que explicaria a pobreza de massa no campo, mas até mesmo o inverso. Com o monopólio da terra, a disponibilidade de mão-de-obra barata funcionou como um elemento indutor da continuidade e predominância do uso extensivo da terra pela grande propriedade, perpetuando processos rotineiros e rudimentares e imobilizando quantidades consideráveis de terra. Para ela, a exploração extensiva era a mais econômica, pois não só era possível dispor de mão-de-obra barata, como a exigência de capital era baixa. O declínio da fertilidade natural do solo podia ser equacionado pela grande quantidade de terras à sua disposição, quer subutilizadas dentro da propriedade, quer nas posições asseguradas nas novas fronteiras. Havia assim condições favoráveis à grande propriedade na concorrência com a exploração na pequena propriedade, que referendavam sua dominância na organização agrária do país.

Ao contrário da grande propriedade, para a pequena propriedade (e também para os pequenos arrendamentos e posses), a exploração extensiva ao longo do tempo, ao esgotar progressivamente o solo, conduzia ao empobrecimento das famílias, levando ao seu deslocamento para a fronteira móvel ou para o meio urbano. Além disso, quando os filhos constituíam novas famílias, não era mais possível acomodá-los numa terra exígua e esgotada, reforçando esse deslocamento. Nesse contexto, as piores condições estavam associadas à exploração em áreas muito pequenas, principalmente aquelas para mera subsistência. Certamente, contrastes regionais significativos já tinham se estabelecido ao longo do tempo. Nas inúmeras áreas de pobreza, em regiões como o Nordeste e o norte de Minas Gerais, vinha se impulsionando o deslocamento da população. Nas áreas de pequena propriedade como as do Sul do país, apesar do baixo nível das técnicas agrícolas, a maior disponibilidade e melhor qualidade relativas das terras propiciavam melhores condições relativas de vida à população. Mesmo assim, já desde o início do século XX, o crescimento

populacional e o fracionamento da propriedade naquelas áreas do Sul levaram ao deslocamento dessa população, principalmente do Rio Grande do Sul.

Dessa forma, a concentração fundiária, secundada pelo declínio da fertilidade natural do solo e pelo fracionamento da pequena propriedade, constituíram também importantes fatores de expulsão e deslocamento da população rural, acentuados pelas secas em áreas como o Nordeste, e deram lugar a significativos fluxos migratórios rural-rural e rural-urbano desde a década de 30. Embora a pequena introdução de mudanças técnicas e a grande expansão de área cultivada tenham atenuado a expulsão do campo até os anos 50, já se observavam na década de 40 importantes correntes migratórias do Nordeste para as áreas rurais de São Paulo e do norte do Paraná, para o interior da Amazônia com a intensificação da extração de borracha durante a Segunda Guerra, e para áreas urbanas, como a Guanabara, a capital de São Paulo e também outras capitais; e do interior do Rio Grande do Sul, principalmente das antigas zonas de colonização, para o oeste de Santa Catarina e do Paraná (Diégues Jr., 1959). O Rio Grande do Sul e o Nordeste já mostravam nos anos 40 que não seriam áreas receptoras de população, exceto se grandes transformações ocorressem, e São Paulo já era a maior área receptora de outras regiões do país, mas também uma das principais áreas de expulsão da população de seu meio rural, acentuada pelas mudanças que vinham ocorrendo em sua agricultura (Cano, 1985).

Se podemos considerar a concentração fundiária e seus efeitos como o ponto nevrálgico do problema da pobreza e da desigualdade no campo, a questão básica foi sua reprodução dinâmica ao longo do aprofundamento da industrialização. Como todos sabemos, a reforma agrária não foi feita nem previamente nem durante a industrialização, e principalmente nem antes nem durante a rápida transformação capitalista da agricultura. Mais do que isso, houve durante esse processo um reforço do poder da grande propriedade em antigas e novas áreas de ocupação, que tornou ainda mais difícil uma alteração profunda da base da organização agrária do país. Foram essenciais nesse sentido a particular expansão das fronteiras agrícolas e a singular modernização da agricultura. Vejamos.

A expansão das fronteiras agrícolas em direção ao Centro-Oeste e depois ao Norte do país intensificou-se a partir dos anos 50 com a ampliação de estradas (grandes estradas articulando eixos regionais, e também estradas secundárias), posteriormente da telefonia e também da infra-estrutura econômica e social nas cidades que foram crescendo. Terras

“livres” e oportunidades de trabalho atraíram populações deslocadas, expropriadas ou que não queriam se submeter à exploração nas áreas de ocupação mais antiga, no campo e nas cidades. Também aqueles que queriam se livrar das perspectivas de empobrecimento e dispunham de algum dinheiro, aqueles que queriam fazer mais dinheiro e aqueles que tinham capital, aqueles que tinham escolaridade e especialização, atraídos pelas oportunidades de investimento, de estabelecer pequenos e grandes negócios, pela valorização das terras, pelas oportunidades de trabalho de maior qualificação.

Nos anos 50 o norte do Paraná continuou atraindo sobretudo paulistas e mineiros, mas também nordestinos, e intensificou-se a ocupação do sul de Goiás e do que é hoje o Mato Grosso do Sul. Nos anos 60 e 70 cresceu a ocupação em direção ao Oeste e Norte do país, sobretudo em Mato Grosso, norte de Goiás, sul do Pará e Maranhão, e Rondônia. O fluxo mais volumoso de migrantes foi constituído de nordestinos, que penetraram no oeste do Maranhão e continuaram avançando pelo norte de Goiás e sudeste do Pará, que foram diretamente para o leste do Pará, e que atingiram o meio-norte de Goiás e o hoje Mato Grosso (Sawyer, 1984). Também fluxos importantes de gaúchos continuaram penetrando no Centro-Oeste e muitos paranaenses seguiram para Rondônia nos anos 70.¹⁰

Para a população excedente vinda de outras regiões, as áreas rurais das novas fronteiras constituíram, em geral, um locus inicial e predominante de recriação de condições de existência como pequenos produtores, com base na propriedade legal (comprada ou obtida por meio de programas oficiais) e principalmente na posse da terra e na ocupação sem documentação legal. Para os migrantes pobres era uma oportunidade para trabalhar por conta própria, ter um pedaço de terra para plantar sem entregar tudo para o patrão. Encontravam-se aí com pequenos posseiros, pequenos proprietários que conseguiram regularizar a ocupação, seringueiros autônomos, grupos de caboclos, populações indígenas, antigos “colonos” de projetos oficiais, já presentes nessas regiões.

No entanto, as novas fronteiras agrícolas excluíram em seu movimento a consolidação de uma organização agrária baseada numa estrutura fundiária mais democrática. A expansão capitalista nessas áreas, estimulada por sua integração ao Centro-Sul pela malha rodoviária e pela demanda em ampliação de produtos agropecuários,

¹⁰ A construção de Brasília constituiu um importante fluxo de migração não-agrícola, atraindo população de todo o país, particularmente funcionários do Sudeste e Sul e mão-de-obra do Nordeste.

disseminou a propriedade privada da terra com base na violência do dinheiro e dos ricos contra os pobres. Grileiros portadores de documentos falsos ou de legalidade duvidosa, capangas e pistoleiros, títulos de propriedade obtidos a partir de favores do Estado, distribuição de grandes glebas de terras devolutas pelos governos estaduais, incentivos fiscais e creditícios para projetos agropecuários, aquisição de propriedades a baixos preços conduziram à apropriação das terras por grandes proprietários e empresas, ricos e poderosos. Foram sendo assim espoliados e expropriados pequenos posseiros e proprietários, seringueiros, indígenas, ampliando-se os conflitos fundiários, que não raro terminaram em medidas policiais e judiciais de expulsão da terra (Martins, 1998).

Essa expansão capitalista nas novas fronteiras, que disseminou a propriedade e a concentração fundiária, acelerou-se após 1964, quando foi estabelecido um amplo programa de ocupação econômica da Amazônia e foram concedidas facilidades pelos governos estaduais e federal para as grandes empresas se tornarem grandes proprietárias de terra ou mesmo se associarem com grandes proprietários tradicionais da região (Sawyer, 1984; Martins, 1997). Incentivos fiscais e creditícios para o estabelecimento de projetos agropecuários, especialmente por intermédio da SUDAM, criada em 1967, foram um atrativo significativo para as grandes empresas, nacionais e estrangeiras.

A expansão territorial e econômica em direção ao Centro-Oeste e ao Norte do país reproduziu dessa forma o mesmo iníquo padrão de concentração fundiária presente nas demais áreas. Fosse de outra forma, a consolidação de uma estrutura fundiária mais democrática teria aumentado fortemente a atratividade dessas áreas, convertendo seu meio rural numa verdadeira alternativa de incorporação como pequeno proprietário e produtor de trabalhadores rurais e pequenos agricultores de outras regiões do país, que foram expulsos ou então que aí permaneceram como fonte de mão-de-obra barata – no meio rural, era o caso particularmente do Nordeste, região que ainda manteve uma elevada densidade de população rural. A concentração fundiária nas novas fronteiras agrícolas, ao estreitar novamente o leque de alternativas de reprodução da massa rural, garantiu a permanência das condições de superexploração nas regiões de ocupação mais antiga, além de converter a fronteira em novo locus de expropriação e expulsão da terra (que atingiu não raro protagonistas de outras expulsões) e em fonte de mão-de-obra abundante.

Nos anos 70, as oportunidades de obter um emprego nas atividades agrícolas nas fronteiras do Oeste e do Norte tenderam também a se restringir, quer pela própria diminuição do ritmo de incorporação de novas áreas, quer em função de sua destinação produtiva já tendo como base uma agricultura mais intensiva em capital ou a pecuária, ou então com sua apropriação pela grande propriedade especulativa, na qual a terra não assumiu um papel plenamente produtivo, mas de reserva de valor e meio de acesso a minérios, madeira e benefícios fiscais. Dessa forma, a resistência ou o deslocamento para as cidades tornaram-se progressivamente as alternativas básicas para os pequenos agricultores pobres e para os povos indígenas nessas áreas. Enquanto nas áreas agora mais antigas de fronteira agrícola, como o Paraná, a rápida modernização da agricultura restringia fortemente as oportunidades de trabalho, expulsando sua população do campo.

A fronteira converteu-se tanto em foco de tensão e ampliação da violência quanto em área de expulsão da população rural e de superexploração do trabalho no campo. Formas coercitivas extremas de exploração, como a escravização por dívida (peonagem), tornaram-se comuns, mesmo que os proprietários não fossem oriundos das oligarquias tradicionais e sim do meio urbano e empresarial. Na Amazônia, a escravização foi sendo utilizada sobretudo na formação das fazendas (tarefas de desmatamento da floresta para formação posterior de pastagens), com trabalhadores recrutados freqüentemente em áreas distantes do local de trabalho, boa parte deles jovens oriundos de famílias de agricultores pobres do Centro-Oeste e principalmente do Nordeste (Martins, 1997).¹¹

Em suma, o deslocamento da fronteira atuou como uma válvula de escape das tensões sociais no campo ao absorver parcialmente os excedentes populacionais de outras áreas rurais do país. Mas o seu próprio meio rural se converteu em novo foco de expulsão do campo e de aumento das tensões sociais, e as áreas de fronteira foram se tornando progressivamente absorvedoras da população principalmente em suas cidades e em atividades urbanas.¹² De toda forma, a absorção de população nas áreas de fronteira do

¹¹ Estima-se que havia de 250 a 400 mil peões no início dos anos 70 trabalhando durante a estação seca nas fazendas da Amazônia. Das 431 fazendas que utilizaram trabalho escravo no país no período 1970/93, a maioria (74%) localizava-se na Amazônia. Fora da Amazônia, o trabalho escravo foi utilizado com muito mais freqüência na atividade agrícola propriamente, sobretudo no corte de cana e na colheita de café e de semente de capim. Cerca de 30% do conjunto de fazendas recrutaram os trabalhadores nas regiões Sul e Sudeste e 70%, no Norte, Centro-Oeste e Nordeste (Martins, 1997).

¹² Em relação ao processo de absorção e posterior expulsão da população no meio rural das áreas de fronteira, Martine (1987) observou seu encurtamento temporal ao longo da industrialização - enquanto no Paraná e Maranhão teriam sido 30 anos, no Centro-Oeste seriam 20 anos, e na Amazônia estaria ocorrendo uma urbanização mais rápida e precoce já na década de 70.

Oeste e do Norte, no campo e principalmente nas cidades, pode também conter um crescimento ainda maior da população urbana nas demais regiões do país, especialmente nas metrópoles, sobretudo na metrópole de São Paulo.

Quanto ao atraso técnico-produtivo da agricultura, ele começou a ser superado tardiamente, mas se acelerou exatamente a partir dos anos 60, ocorrendo de forma rápida e intensa e sem qualquer alteração prévia da estrutura fundiária. Com essa modernização, houve uma transformação substancial da produção e da produtividade, que revelou uma agricultura bastante dinâmica em termos econômicos. A montagem de um segmento específico do setor de meios de produção para o fornecimento de máquinas, equipamentos e insumos químicos para a agricultura, além do maior desenvolvimento das agroindústrias processadoras de alimentos, forneceu a base de sua alteração técnica, fundada na maior aplicação de insumos químicos e força mecânica e na melhoria de insumos biológicos. No pós-1964, a política agrícola, que teve como pivô a mobilização de um sistema nacional de crédito de custeio e investimento, forneceu os incentivos necessários à incorporação e aceleração da modernização agrícola.

Kageyama (1986: 18), analisando a transformação da agricultura no período 1960/80, observou:

“... esse novo padrão agrícola continha modificações estruturais nos seguintes elementos: – na produção propriamente dita, pela utilização crescente dos processos mecânicos (tratores, arados, colhedoiras) e de insumos químicos (adubo, calcário, defensivos); – no processo de circulação das mercadorias, redefinindo as relações com o capital comercial tradicional, aumentando a capacidade de armazenamento da produção e a capacidade de transporte dos produtos. Adicionalmente, a filiação a cooperativas e a venda da produção diretamente às agroindústrias favorecem as transformações na comercialização agrícola; – no financiamento da atividade agropecuária, onde o principal fator operante foi o crédito rural oficial, subsidiado com juros negativos, viabilizando um grau crescente de tecnificação; – nas relações de emprego, cuja principal modificação foi a substituição de formas de emprego permanente por temporário e a importância crescente do trabalho assalariado. Todas as transformações enunciadas apresentam uma característica comum no período analisado, que é a de terem se processado de *forma desigual*, em dois sentidos: regionalmente, beneficiaram os estados do Centro-Sul, particularmente o estado de São Paulo; dentro de cada estado, atingiram preferencialmente os médios e grandes produtores e os produtos exportáveis e demandados pelas agroindústrias. É preciso enfatizar, porém, que já em 1960 essas desigualdades regionais e entre estabelecimentos eram

teriam sido 30 anos, no Centro-Oeste seriam 20 anos, e na Amazônia estaria ocorrendo uma urbanização mais rápida e precoce já na década de 70.

acentuadas, devido à própria evolução histórica de cada região e às suas formas particulares de inserção no circuito da acumulação capitalista” (itálico da autora).

Nesse processo foram redefinidas as relações entre o capital industrial e a agricultura, conferindo-lhe uma nova dinâmica, assentada em sua integração direta ou indireta aos complexos agroindustriais e na forte presença do Estado.

“Na década passada (1970) o fenômeno novo, que passa a imprimir a direção da modernização agrícola é a *industrialização do campo sob o comando dos complexos agro-industriais*, impondo à agricultura uma lógica industrial de produzir, o que significa possibilidade de valorização do capital com certa independência das limitações naturais e da destreza do trabalho humano; impondo-lhe ainda interesses de grupos sociais novos, inclusive o Estado; e, sobretudo, impondo a subordinação do trabalho agrícola às exigências do capital industrial” (Kageyama, 1986: 39, parêntese meu e itálico da autora).

O que importa destacar é que a modernização da grande propriedade “mais apta” foi a via “natural” da modernização agrícola, não simplesmente porque ela já dispunha previamente de melhores condições, mas porque foi o alvo e a beneficiária privilegiada da estratégia de transformação da agricultura durante o regime militar. Essa estratégia mostrou-se altamente discriminatória em relação tanto ao tamanho do estabelecimento quanto ao tipo de cultivo e à região.

Houve uma ampliação do poder econômico da grande propriedade, com um aumento da concentração fundiária e da produção nos anos 70. A modernização da grande propriedade, aumentando as escalas de produção e alterando as relações de trabalho, levou à eliminação de pequenos produtores, como arrendatários, parceiros e assemelhados, e mesmo de posseiros e proprietários, com sua expulsão espúria ou em decorrência da venda das terras estimulada por sua valorização. Essa eliminação foi reforçada pelo avanço da pecuária em várias regiões e das culturas mais intensivas em capital (que substituíram não apenas culturas tradicionais, mas pequenos produtores), pela especulação fundiária, e, como vimos anteriormente, também pelo crescente domínio da grande propriedade na ocupação das novas fronteiras.

Além disso, a maior utilização de máquinas e insumos modernos reduziu a necessidade de força de trabalho e intensificou a sazonalidade do emprego, pois não atingiu plenamente todas as fases do processo produtivo, concentrando-se no plantio e no trato

cultural.¹³ Levou à expulsão de mão-de-obra permanente e residente na propriedade, como colonos, agregados e moradores. A manutenção de trabalhadores permanentes passou a se restringir ao assalariamento de trabalhadores com alguma especialização, em geral pequenos operadores de máquinas, e se difundiu o assalariamento temporário para atender o aumento sazonal de tarefas não-qualificadas, usualmente nas colheitas. Grande número de colonos, moradores, pequenos produtores (parceiros e assemelhados, posseiros, proprietários) transformaram-se em trabalhadores agrícolas volantes, o chamado bóia-fria, um assalariado temporário que vivia basicamente desta condição, totalmente destituído do acesso à terra e residente nas cidades, freqüentemente em suas periferias. Avançaram assim relações de trabalho “puramente” assalariadas, generalizando-se relações monetárias no campo.

Dessa forma, após um curto período de crescimento da organização dos trabalhadores rurais e das reivindicações por reforma agrária, terras e mão-de-obra se tornaram relativamente ainda mais abundantes com a rápida transformação da agricultura, e ao mesmo tempo relativamente menos necessárias para a grande propriedade e produção modernizada. Com a modernização agrícola, também a crescente atratividade exercida pelo meio urbano sobre as populações rurais não chegou a constituir qualquer problema de disputa por mão-de-obra entre os diversos setores de atividade econômica. Pelo contrário, levou a uma forte expulsão do campo, que ampliou enormemente a disponibilidade de mão-de-obra para as atividades urbano-industriais.

Embora uma boa parcela da grande propriedade não tenha se modernizado, a permanência de seu atraso técnico-produtivo não constituiu a princípio um problema para seus proprietários, que podiam até mesmo utilizá-la como reserva de valor e especulação.¹⁴ Mas esse não era em geral o caso para os pequenos produtores que se mantiveram nessa situação, sujeitos à continuidade do declínio da fertilidade natural do solo, principalmente nas áreas mais antigas de exploração, e também de formas tradicionais de dominação capitalista, e agora à concorrência renovada da produção tecnificada.

¹³ Graziano da Silva (1981), analisando a agricultura paulista, mostrou que a própria substituição de culturas tradicionais por modernas e a especialização de regiões em poucas atividades acentuaram também a sazonalidade do trabalho.

¹⁴ Em 1980, dos estabelecimentos agropecuários com mais de 100 ha, 32,7% utilizavam fertilizantes químicos; 21,7%, arado mecânico; e 25% trator.

A pequena propriedade e produção não foi excluída de forma absoluta do avanço técnico-produtivo, mas participou dele principalmente em áreas cuja herança histórica e condições estruturais específicas da produção eram mais favoráveis, ou ainda quando "estimuladas" a se modernizar em sua relação subordinada com os capitais agroindustriais. O surgimento de pequenas propriedades capitalizadas concentrou-se nas regiões Sul e Sudeste, neste caso principalmente em São Paulo. Nas demais regiões, como o Nordeste, esse processo foi mais restrito, mantendo-se largamente o predomínio de lavouras familiares tradicionais.

Com isso, ocorreu uma forte diferenciação da pequena propriedade, formando-se um espectro que vai de quem se integrou aos circuitos de produção e comercialização modernizados, e que até passou a recorrer a financiamentos e ao trabalho assalariado permanentemente, até aquelas atingidas por um processo acelerado de pauperização. Mas não se alterou em geral o caráter economicamente problemático da modernização da pequena propriedade, quer pela inadequação entre o tamanho da área e a utilização de insumos modernos, quer por sua baixa disponibilidade de recursos financeiros, quer pela ausência de incentivos mais firmes das políticas estatais. Além disso, a mecanização aumentou muitas vezes o tamanho da unidade economicamente viável, restringindo a margem para a subdivisão das terras. Com isso, principalmente em áreas do Sul do país, diminuiu o espaço para a reprodução de membros da família como proprietários e produtores economicamente viáveis, conduzindo-os muitas vezes à emigração e à busca de inserção fora da agricultura.

Se a pequena introdução de progresso técnico na agricultura tinha atenuado o problema migratório rural-urbano até os anos 50, as características de sua mudança técnico-produtiva e da ocupação das novas fronteiras agrícolas converteram a transformação capitalista da agricultura num vetor de brutal expulsão do campo nas décadas de 60 e 70.

Nos anos 60, segundo estimativas de Martine (1987), todas as regiões do país apresentaram saldo migratório negativo de áreas rurais, com exceção dos estados do Paraná e do então Mato Grosso. Mais da metade da emigração do meio rural ocorreu no Sudeste, principalmente em Minas Gerais e São Paulo, saindo de cada um deles aproximadamente 2,9 milhões de pessoas. São Paulo apresentou o maior índice migratório negativo do país: aproximadamente 62% de sua população rural residente em 1960. No Nordeste esse ritmo

foi bastante menor, mas ainda assim ela foi bastante importante em termos absolutos: cerca de 34% da migração líquida total. Nos anos 70, a emigração rural permaneceu num ritmo ainda elevado no Sudeste (e saíram de Minas Gerais e São Paulo 2,6 e 1,5 milhões de pessoas respectivamente), intensificando-se justamente no Centro-Oeste e no Sul, principalmente no Mato Grosso do Sul, no então Goiás e no Paraná. Só da área rural do Paraná saíram aproximadamente 2,5 milhões de pessoas. Apenas a região Norte teve um saldo migratório rural positivo, expressando o comportamento do Pará e do Acre e antigos territórios, especialmente Rondônia.

O êxodo rural, que já tinha sido expressivo nos anos 40 e 50,¹⁵ atingiu um volume e uma velocidade inusitados nas décadas de 60 e 70: 12,8 e 15,6 milhões de pessoas respectivamente deixaram o campo, representando 33% e 38% da população rural residente no ano inicial de cada década (Martine, 1987).¹⁶ A população rural do país, que já havia diminuído bastante seu ritmo de crescimento na década de 60, caiu em termos absolutos nos anos 70, e isso ocorreu não apenas no Sudeste como na década anterior, mas também no Centro-Oeste e principalmente no Sul, região que apresentou a maior queda relativa.

A população ocupada na agricultura, que já vinha também crescendo num ritmo bastante mais baixo do que nas atividades urbanas, caiu ligeiramente em termos absolutos entre 1970 e 1980 pelas informações dos Censos Demográficos, que captam as ocupações mais ou menos estáveis em grande parte desestruturadas pela transformação da agricultura. Pelas informações dos Censos Agropecuários – que tendem a captar qualquer tipo de atividade, independentemente de duração e remuneração, realizada por pessoas de quaisquer sexo e idade – o pessoal ocupado na agricultura ainda aumentou bastante em termos absolutos nos anos 70, expressando o crescimento do emprego temporário e a maior participação de mulheres e crianças em tarefas esporádicas, seja nas unidades de produção familiar, seja como assalariado temporário nas unidades de produção capitalista.¹⁷

¹⁵ As estimativas são bastante precárias para essas décadas. Martine (1987) indica 3 e 7 milhões de pessoas respectivamente. Merrick (1986) indica 8 milhões nos anos 50, correspondendo a 24% da população rural de 1950.

¹⁶ Estimativas de Wood e Carvalho (apud Merrick, 1986) apontam 13,8 milhões de pessoas nos anos 60 (36% da base populacional rural) e 17 milhões nos anos 70 (42,2% da base).

¹⁷ Ver Martine & Arias (1987) para uma análise detalhada da discrepância entre os dois Censos e da evolução da ocupação agrícola nessa década.

A rápida transformação da agricultura sobre a base intocada de forte concentração fundiária restringiu dessa forma as oportunidades de reprodução no campo, levando a um êxodo maciço da população do meio rural nessas duas décadas. Envolveu também a reprodução da pobreza nas atividades agrícolas, convertendo-a numa fonte latente e permanente de expulsão populacional, ainda mais num quadro de forte atratividade das cidades, com sua maior disponibilidade de oportunidades de trabalho e de serviços sociais. Apesar da expulsão de muitos pobres (pois é possível imaginar que boa parte dos que deixaram o campo nesse período foram justamente aqueles que tiveram menores condições e perspectivas de permanecer) e do crescimento da produtividade, a pobreza continuava atingindo grande parte da população envolvida nas atividades agrícolas no final dos anos 70.

Baixa renda e longas jornadas de trabalho eram a realidade para a maioria (Kageyama, 1986). Em 1980, 12,745 milhões de pessoas estavam ocupadas na agricultura (cerca de 30% dos ocupados do país). Delas, cerca de 2/3, correspondendo a 8,4 milhões de pessoas, ganhavam menos de um salário mínimo (59,6%, se excluirmos aqueles sem rendimento). 51,3% tinham uma jornada semanal de trabalho de 40 a 48 horas e 31,99%, 49 horas ou mais, e as jornadas acima do limite legal eram encontradas com maior frequência nas regiões e áreas de agricultura mais modernizada. 52,7% (6,7 milhões de pessoas) trabalhavam habitualmente 40 horas ou mais por semana e ganhavam até um salário mínimo por mês, situação em maior ou menor grau altamente significativa em todas as regiões do país. Jornadas de trabalho ainda mais extensas (49 horas ou mais) e baixa renda atingiam aproximadamente 17% das pessoas ocupadas, abrangendo 2,2 milhões de pessoas. Excluindo as pessoas ocupadas sem rendimento, os que trabalhavam de 40 a 48 horas ganhando até um salário mínimo estavam concentrados no Nordeste (62%), mas aqueles com jornadas muito extensas e com renda até um salário mínimo estavam disseminados em todas as regiões do país, tendendo a se concentrar no Centro-Sul (64%).

A renda agrícola cresceu, mas houve uma forte concentração em sua distribuição, principalmente nos anos 70 e nas áreas mais modernizadas. Em 1980, os 50% mais pobres se apropriavam de 17,9% da renda e os 10% mais ricos, de 47,7%, enquanto que em 1970 as proporções eram 24,2% e 34,7% respectivamente. Ainda que tenha crescido o nível de rendimento das camadas mais pobres e diminuído a proporção de ocupados agrícolas com

menos de um salário mínimo, isso não necessariamente garantiu a eles uma melhoria das condições de vida. Mesmo porque, com a ampliação de relações monetárias e do número de trabalhadores agrícolas residindo nas cidades, as necessidades de consumo e sua forma de atendimento foram alteradas, ampliando-se a necessidade de dinheiro. Em 1980, 18% da PEA agrícola (2,1 milhões de pessoas) residia no meio urbano contra 12% em 1970. As regiões mais modernizadas, que apresentaram a maior queda relativa de ocupados agrícolas com menos de um salário mínimo, eram justamente as que apresentavam os maiores índices de assalariamento e de mão-de-obra não-residente.

Quais foram as bases dessa reprodução da pobreza e da desigualdade nas atividades agrícolas? Não parece haver dúvida de que o controle do acesso à terra por uma minoria permaneceu como a condição de fundo da superexploração do trabalho, e o processo de transformação capitalista da agricultura acompanhado pelo aumento da concentração fundiária estreitou ainda mais as possibilidades da massa rural se reproduzir como pequenos proprietários e posseiros, ou mesmo como pequenos parceiros e arrendatários, além de ampliar a disponibilidade de mão-de-obra.

A maior parte dos pequenos estabelecimentos e propriedades não se integrou aos circuitos modernizados de produção e financiamento, retirando-lhes as possibilidades de se tornarem "produtores competitivos" e até mesmo de garantir uma reprodução adequada de suas famílias. A exigüidade de recursos produtivos e financeiros reproduziu em geral para esses pequenos agricultores uma situação que combinava baixos níveis de produtividade e de renda com longas jornadas de trabalho. Em 1980, 45,73% dos autônomos (posição ocupacional do Censo Demográfico que abrangeria os pequenos produtores familiares) trabalhavam 40 horas ou mais e ganhavam até um salário mínimo. Esses pequenos agricultores resistiam apenas por meio da privação e da extensão da jornada de trabalho dos vários membros da família e, de forma crescente, do assalariamento.

Recorrer ao assalariamento temporário ou mesmo permanente em outras propriedades agrícolas e, cada vez mais, em atividades urbanas, para tentar garantir uma reprodução adequada da família tornou-se fundamental para boa parte dos pequenos agricultores e seus familiares. Em 1980, estima-se que dois terços dos empregos temporários na agricultura foram preenchidos por pessoas que não tinham no trabalho volante sua ocupação principal, correspondendo a 2,9 milhões de pessoas (Kageyama,

1986). Admitindo-se que fossem em essência trabalhadores de tipo familiar (inclusive parceiros), a importância do trabalho temporário na agricultura para as unidades de exploração familiar era em termos relativos muito maior no estado de São Paulo e no Centro-Oeste (áreas onde que 43% e 37% do total de mão-de-obra familiar recorriam a ele) do que no Norte e no Nordeste. As proporções mais baixas encontradas nessas últimas regiões, particularmente no Nordeste, não indicariam obrigatoriamente uma menor necessidade de complementação da renda familiar, mas sim a ausência de maiores oportunidades de emprego temporário na própria região, impulsionando inclusive a migração sazonal para outras áreas, como a de pequenos produtores nordestinos para trabalhar nas colheitas de laranja e de cana de São Paulo. Apenas no Sul do país, especialmente em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, havia em 1980 uma proporção pequena de mão-de-obra familiar envolvida em empregos agrícolas temporários, denotando a maior importância da pequena propriedade familiar capitalizada nestas áreas (Kageyama, 1986).

Boa parte da pequena produção familiar continuou sendo assim uma fonte de disponibilidade de mão-de-obra, podendo ser mobilizada periodicamente para atender o aumento sazonal da demanda de força de trabalho. Muito embora, como vimos anteriormente, tenha ocorrido uma forte diferenciação da pequena propriedade e produção familiar, e uma parte dela se afastou das condições de reprodução dos pequenos agricultores pobres. A renda média e a desigualdade de renda dentro da categoria dos autônomos aumentaram fortemente nos anos 70, contribuindo de forma decisiva para a concentração pessoal da renda na agricultura.

Ser assalariado agrícola comportava uma probabilidade ainda maior de combinar longas jornadas de trabalho e baixo nível de renda em todas as regiões do país. Para o conjunto do país, 60,07% dos assalariados trabalhavam habitualmente 40 horas ou mais por semana e recebiam até um salário mínimo em 1980. Como observou Kageyama (1986: 286):

“... as desigualdades regionais e a diversidade de tempos de ocupação, ainda que possam ser consideradas extremamente fortes na agricultura brasileira, têm sua influência minimizada na determinação da renda e sua desigualdade quando confrontadas com o fator posição na ocupação. Este, por sua vez, mostra-se tão ou mais importante como elemento explicativo quanto mais diferenciadas estejam as duas classes sociais básicas (empregado e empregador). A categoria “intermediária” (nem

empregada nem tipicamente capitalista) representada pelos autônomos, à qual deve corresponder a maior parte da pequena produção familiar, detém níveis de renda per capita maiores que os empregados (e menor proporção de pobres) em todas as regiões do país. Se a diferença fundamental entre empregados e autônomos reside no acesso, ainda que em pequena escala, à posse de meios de produção, deduz-se que a reforma agrária é instrumento privilegiado de fortalecimento dessa categoria “intermediária”, no sentido de atenuar a pobreza no campo. (...).¹⁸

Os salários agrícolas, inclusive as diárias do trabalho eventual, cresceram nos anos 70, menos porém que os lucros num período de aumento da produtividade e permaneceram as condições básicas de superexploração de boa parte da massa de assalariados em expansão. Abundância de mão-de-obra, baixa organização dificultada ainda pelas condições políticas vigentes, ausência de melhoria substantiva na aplicação de direitos trabalhistas e sociais – 87% dos empregados agrícolas não tinham registro em carteira de trabalho em 1981. Para o trabalhador volante, a sazonalidade do trabalho agrícola configurava agora plenamente a possibilidade de desemprego temporário, contornada quando possível com a alternância de emprego na agricultura e atividades diversas no meio urbano, como ambulante, jardineiro, servente de pedreiro, vigia noturno, feirante, catador de papel.¹⁸

Com o processo de modernização também houve uma diferenciação no interior dos assalariados agrícolas, ocorrendo a ampliação de novas ocupações manuais com alguma qualificação (tratoristas, operadores de máquinas) e não-manuais (como veterinários, agrônomos, técnicos agrícolas), e a desigualdade de renda entre eles também cresceu na década de 70.

Enfim, a transformação da agricultura deu lugar a mudanças na estrutura social. Grandes proprietários e produtores continuaram constituindo uma pequena elite de muito ricos, mas mudou parcialmente a face da grande propriedade com sua modernização e a transformação de grandes empresas em proprietárias de terra. Uma parte de médios e também de pequenos proprietários, notadamente do Sul e São Paulo, também se capitalizaram e ficaram ricos. Uma camada de empregados pertencente aos novos

¹⁸ Graziano da Silva (1981) mostrou a diversidade de situações do trabalho volante em regiões do estado de São Paulo nos anos 70: o “bóia-fria permanente”, que trabalhava em turmas fixas e praticamente o ano todo numa ou num conjunto pequeno de propriedades, ou seja, estava permanentemente disponível para o assalariamento agrícola; o “bóia-fria eventual ou esporádico”, que trabalhava apenas no período das safras e para diversas propriedades, e em geral não fazia parte regular da força de trabalho agrícola; e o “bóia-fria temporário”, que trabalhava principalmente no período de safras e alternava sazonalmente empregos agrícolas e urbanos. Esse último “tipo” personificaria um processo de integração dos mercados de trabalho rural e urbano de força de trabalho não-qualificada.

segmentos médios assalariados cresceu. O proletariado rural aumentou e uma parte dele passou a residir nas cidades. Junto com a massa de pequenos produtores e proprietários auferiam os menores níveis de rendimento do país, constituindo a significativa massa de pobres da agricultura e uma parcela ponderável dos pobres do país. A concentração fundiária e seus efeitos sobre a distribuição de renda se sobrepôs, com a modernização, uma forte diferenciação de nível de renda entre os pequenos agricultores e, em menor grau, entre os empregados agrícolas.

Em síntese, essa transformação combinou violenta expulsão do campo, reposição e reforço do monopólio da terra e pobreza para grande parte de pequenos produtores e, principalmente, de trabalhadores assalariados que permaneceu ocupada nas atividades agrícolas. Mobilidade ascendente também para aqueles que conseguiram se tornar, ou se manter proprietários, e se capitalizar (provavelmente mais nas áreas de fronteira agrícola e naquelas que possibilitaram maior modernização da pequena propriedade), muito embora as melhores oportunidades de negócio e investimento devam ter sido apropriadas pelos já ricos e poderosos, da terra ou não. De outro lado, foi possível garantir a expansão do conjunto da grande propriedade e ao mesmo tempo abrir espaço para a reprodução do mercado de trabalho urbano caracterizado pela abundância de mão-de-obra e por baixos salários de base.

1.2 Inserção ocupacional e renda nas atividades urbanas

O êxodo rural alimentou um significativo crescimento da população urbana pelo menos desde os anos 40. A migração rural-urbana constituiu, do ponto de vista demográfico, o principal fator de crescimento desta população urbana, já que seu aumento vegetativo, embora relativamente alto, era mais baixo do que o da população no meio rural. Áreas urbanas como do Sudeste, especialmente São Paulo, e das regiões de fronteira foram impactadas ainda por meio de significativas migrações inter-regionais.

Nos anos 50, o crescimento das cidades acelerou-se, mas a urbanização era importante em termos absolutos e relativos apenas na região Sudeste, e a metropolização restringia-se à capital paulista e à antiga Capital Federal. No estado de São Paulo, a rápida

urbanização vinha ocorrendo ainda de forma bastante concentrada na capital, e o êxodo de seu meio rural dava-se em paralelo a um expressivo crescimento do emprego associado à industrialização (Cano, 1990b). As cidades existentes, apesar da melhor situação de infraestrutura e serviços sociais do que no meio rural, começavam a apresentar de maneira mais nítida problemas de insuficiente cobertura de serviços públicos. Já comportavam também contingentes populacionais envolvidos em ocupações precárias, e o mercado de trabalho urbano vinha se expandindo com alta disponibilidade de força de trabalho. Mas a agricultura mantinha ainda um importante papel na criação de oportunidades ocupacionais – 36% do incremento das ocupações nessa década.

No período 1960/80, o ritmo de crescimento da população urbana manteve-se alto (com uma certa desaceleração nos anos 70), quase 50 milhões de pessoas a mais passaram a viver nas cidades e a taxa de urbanização aumentou significativamente em todas as regiões do país. Se em 1960, 45% da população vivia no meio urbano (29% se excluirmos as pequenas cidades de até 20 mil habitantes), em 1980 eram 68% da população, 80,4 milhões de pessoas (54% pelo outro critério), testemunhando a passagem do Brasil à condição de país predominantemente urbano.

Na década de 70, a urbanização deu um salto significativo, ocorrendo pela primeira vez uma queda absoluta da população rural do país, no Sudeste, no Sul e no Centro-Oeste. O ritmo de crescimento urbano foi mais intenso justamente nas áreas de fronteira agrícola, principalmente no Centro-Oeste, região que em 1940 tinha o menor grau de urbanização e que, em 1980, passou a ser depois do Sudeste a região mais urbanizada do país. O Nordeste, por sua vez, apresentou o menor ritmo de crescimento da população urbana já pelo menos desde os anos 40, apresentando o menor grau de urbanização do país em 1980.

A metropolização estendeu-se no próprio Sudeste e também nas demais regiões do país. As áreas metropolitanas tornaram-se receptoras de grandes contingentes de imigrantes intra e interestaduais, e o Rio de Janeiro e principalmente São Paulo tornaram-se pólos nacionais de atração. As nove metrópoles, cuja população cresceu 4,7% ao ano na década de 60 e 3,8% ao ano na década de 70, concentravam 29% da população total e 41% da população urbana brasileira em 1980. Todas as metrópoles, exceto Belém, aumentaram nos anos 70 sua participação na população total dos respectivos estados, principalmente

Curitiba e Belo Horizonte. E foram os municípios periféricos dessas áreas os que mais cresceram.

As cidades grandes e médias aumentaram sua importância relativa no número de cidades e na população urbana. Em 1980, 13 grandes cidades (com mais de 500 mil habitantes) concentravam 31% da população urbana e 82 cidades médias (com mais de 100 mil a 500 mil habitantes), 23%. As cidades de 20 mil a 100 mil habitantes abrangiam 24% da população urbana. As pequenas cidades (de até 20 mil habitantes) apresentaram em todas as regiões um decréscimo relativo de sua participação na população urbana, embora sua população tenha aumentado em termos absolutos, e nos anos 70 diminuiu o número de cidades deste porte. Em 1980, mesmo assim, havia 3518 pequenas cidades, onde residiam 22% da população urbana.¹⁹

O rápido crescimento urbano, com cidades cada vez maiores, envolveu significativas alterações nas condições e estilos de vida da população, criando novas necessidades típicas do meio urbano e uma maior dependência da renda monetária para sua satisfação. Nas cidades que cresciam rapidamente, houve uma expressiva ampliação de demandas por emprego, moradia, saneamento básico, transportes, educação, atenção à saúde, etc., e seu atendimento tornou-se mais complexo. Como observou Cano (1990b: 28), a urbanização foi se tornando descontrolada:

“Si la urbanización de la década de los cincuenta fue “soportable”, la de la década siguiente pasó a ser problemática y la de 1970 “caótica”, con pérdida de la calidad del “nivel de vida” que ofrecían las ciudades, y la privatización de la mayor parte de los servicios públicos y la incapacidad política – frente al autoritarismo y a la baja politización del pueblo – de las poblaciones para reclamar sus derechos urbanos.”

Precárias condições de vida podiam ser encontradas na metrópole de São Paulo e também nas demais áreas metropolitanas, nas cidades médias que receberam o impacto da industrialização e da modernização da agricultura e em outras áreas urbanas, nas regiões de fronteira e também em pequenas cidades imersas num entorno agrícola menos dinâmico.

¹⁹ Contrastes socioeconômicos regionais refletiram-se nos ritmos e nos padrões diferenciados de urbanização. “... O Sudeste e o Sul constituiriam um sub-sistema urbano caracterizado pela presença de centros de variadas dimensões, comandados pelas regiões metropolitanas de maiores portes do país: São Paulo e Rio de Janeiro, no Sudeste e Porto Alegre e Curitiba, no Sul. O segundo sub-sistema caberia ao Nordeste que caracteriza-se por apresentar Regiões Metropolitanas com alta densidade demográfica, poucas cidades de porte médio e um número imenso de cidades pequenas onde se concentra a maior parte da população. Finalmente, o sub-sistema do Norte e Centro-Oeste, por englobar regiões de fronteira de expansão agrícola, contém um reduzido número de cidades quando comparado às demais regiões, caracterizando-se porém, como as que apresentaram as mais elevadas taxas de crescimento populacional na última década, 5,02% a.a. e 4,05% a.a., respectivamente.” (Patarra, coord., 1989).

As oportunidades de trabalho, de investimentos e de negócios nas atividades urbanas passaram por importantes mudanças com o avanço da industrialização, das atividades públicas e do próprio tamanho das cidades. Também cresceram a um ritmo elevado, sustentado pelo alto dinamismo econômico, especialmente nos anos 70.

Na década de 50 – anos de crescimento e de transformação da estrutura produtiva, em especial na segunda metade da década, tendo por eixo o aprofundamento da industrialização –, multiplicaram-se as oportunidades de investimento na indústria de transformação, no sistema bancário, na indústria de construção, com a ampliação da infraestrutura econômica e urbana. A grande empresa, privada e pública, industrial e financeira, com seus novos padrões de gestão, deu lugar a alterações na estrutura de emprego, diferenciando as qualificações e multiplicando o pessoal burocrático e administrativo. Surgiram ou se valorizaram os administradores, os economistas, os engenheiros. Na indústria de transformação, a modernização da têxtil e a implantação de novos setores de insumos, bens de capital e bens de consumo durável, com a liderança das grandes empresas estrangeiras e estatais e o estabelecimento de uma multiplicidade de pequenas e médias empresas nacionais, começaram por alterar a composição setorial do emprego e diferenciar as ocupações, ampliando a camada de trabalhadores qualificados e os diretores, gerentes e chefes. Atividades de comércio e demais serviços associados à produção também se ampliaram e começaram a se transformar. Os aparelhos de gestão econômica do Estado se diferenciaram e os aparelhos sociais ganharam corpo nas áreas de saúde e educação, sobretudo em alguns estados da federação, adquirindo importância os técnicos e os especialistas em administração. O crescimento das cidades, a elevação da renda urbana, um novo estilo de vida que surgia nos grandes centros começaram a criar inúmeras oportunidades de trabalho e de negócios na comercialização e reparação de bens duráveis, nos transportes urbanos, na comercialização de imóveis, na distribuição de remédios, nos serviços de alimentação e alojamento, etc.. Os serviços de diversão, cinema, rádio e televisão também deram lugar a novas oportunidades ocupacionais.

O ritmo de crescimento do conjunto de ocupações nas atividades não-agrícolas foi elevado (4,3% ao ano) nesses anos 50, e as oportunidades de atividade autônoma foram as que mais cresceram. Na indústria de transformação, esse ritmo foi semelhante ao da década

de 40 e mais lento que o do conjunto das atividades não-agrícolas. O ritmo de crescimento das ocupações foi mais elevado do que a média nas atividades financeiras e de educação, saúde e serviços médicos, especialmente em outras profissões liberais, e também nos serviços pessoais (exceto serviços domésticos). Ainda assim, a indústria de transformação foi responsável diretamente por 21% das novas ocupações criadas, destacando-se nesse papel também o comércio, os transportes e comunicações e os serviços pessoais, inclusive os serviços domésticos.

Na década de 60 – marcada, como se sabe, por uma desaceleração do crescimento econômico entre 1962 e 1967, pela solução autoritária em 1964 e por um conjunto de reformas econômicas e sociais, que ampliaram a capacidade de comando e indução do Estado e moldaram a forte expansão capitalista que se iniciou no final da década –, o crescimento das ocupações nas atividades não-agrícolas manteve-se em ritmo elevado (4,6% ao ano), e as oportunidades de emprego assalariado foram as que mais cresceram. A forte diferenciação dos aparelhos econômicos e sociais do Estado abriu significativas oportunidades de trabalho para técnicos, especialistas, profissionais de nível superior nas atividades públicas, e também oportunidades de investimento e de trabalho na construção e financiamento residencial, na indústria farmacêutica e de equipamentos hospitalares, na prestação de serviços médicos. As oportunidades de negócios, de investimentos e de trabalho cresceram também no interior, no Nordeste, no Norte, no Centro-Oeste, com os programas de desenvolvimento regional, a expansão das fronteiras agrícolas e o crescimento das cidades. As mudanças nos sistemas de comercialização tornaram-se evidentes nos grandes centros com o avanço dos supermercados, das revendedoras de automóveis, das grandes lojas de eletrodomésticos e com o aparecimento do shopping center. As cidades continuaram crescendo e os serviços privados se diferenciando. A indústria cultural, em especial a televisão, começou a se expandir. Tudo isso gerando ampliadas e novas oportunidades ocupacionais.

O crescimento das ocupações na indústria de transformação foi maior do que na década anterior, mas continuou um pouco mais baixo do que o do conjunto das atividades não-agrícolas. Mesmo assim, esse setor respondeu por 23% das novas ocupações. Houve uma forte aceleração do crescimento das ocupações na construção civil, nos serviços industriais de utilidade pública, e em vários segmentos dos serviços, como as atividades

financeiras, a educação, os serviços governamentais e de diversão e mesmo os serviços domésticos. A indústria de transformação, a construção civil, o comércio, os serviços domésticos, a educação e os serviços governamentais lideraram a geração de novas ocupações nessa década.

A década de 70, por sua vez, marcou um momento particular de consolidação das bases materiais do capitalismo brasileiro acompanhada por uma brutal expansão econômica. Aceleraram-se as transformações na agricultura e nos serviços; o sistema industrial se consolidou; foi se tornando nítida a transformação das bases produtivas das várias regiões do país com uma certa desconcentração da indústria, que conferiu inclusive novos traços à urbanização de áreas e regiões ditas periféricas; diminuíram as disparidades regionais e setoriais de produtividade. O gasto e os investimentos públicos cresceram, mesmo na área social. E a produção e o consumo de bens duráveis aumentaram muito.

As ocupações cresceram a um pouco mais de 6% ao ano, e este crescimento acelerou-se em relação aos anos 60 em todos os setores de atividade não-agrícola, com exceção dos serviços domésticos e da construção civil (setor em que, mesmo assim, o nível de ocupação cresceu num ritmo forte). Destacaram-se pelo acelerado ritmo de crescimento de ocupações: a indústria de transformação, os serviços pessoais (exceto os serviços domésticos), as atividades financeiras, e principalmente a saúde e serviços médicos, os serviços de diversão e outras profissões liberais. No volume gerado de novas ocupações destacaram-se: a indústria de transformação (31,5%), o comércio e a construção civil. A contemporaneidade capitalista revelou-se na diminuição dos trabalhadores sem remuneração, no crescimento do emprego nas grandes empresas e no Estado, na indústria, no comércio, nos serviços administrativos, sociais e associados à produção, no aumento do trabalho qualificado e da formalização dos contratos salariais, na forte ampliação do operariado da grande empresa e dos segmentos médios assalariados.

Constata-se, portanto, o alto dinamismo do crescimento das oportunidades ocupacionais nas atividades não-agrícolas, oportunidades de emprego assalariado especialmente e também de trabalho autônomo e oportunidades de negócios e investimentos. Houve, inclusive, elevadas taxas de geração de postos de trabalho de variados tipos nos setores ditos modernos das cidades e nos segmentos de alta produtividade, possibilitando mesmo a incorporação de trabalhadores com baixos níveis de

escolaridade e formação oriundos do meio rural. Com tudo isso, desfez-se o pessimismo introduzido pela avaliação dos resultados do Censo Demográfico de 1960, que chamava a atenção para o baixo crescimento do emprego industrial e para as evidências de aumento de ocupações precárias e de baixa produtividade, sobretudo nas atividades do setor terciário, em especial no comércio e nos serviços pessoais e na forma de trabalho autônomo, levando a uma “sobreterciarização”, ou a um aumento “espúrio” ou “inchaço” do terciário.²⁰

Vista retrospectivamente, a alta capacidade de geração de empregos pelas empresas, em particular as grandes empresas privadas, só pode ser explicada por condições excepcionais que vigoraram nessas décadas. Condições de aprofundamento e dinamismo da industrialização, que construíram e ampliaram a base produtiva e a infra-estrutura econômica, criaram e multiplicaram uma malha de relações dentro e entre os diversos setores de atividade econômica e as várias regiões do país, transformaram mesmo as bases produtivas das regiões ditas periféricas e promoveram uma desconcentração econômica e industrial pelo espaço nacional. No contexto latino-americano, o maior avanço relativo da industrialização brasileira refletiu-se na maior participação da indústria de transformação e menor peso dos serviços na ocupação total do país. Entre as condições excepcionais não devemos esquecer também do crescimento urbano, com significativas alterações dos estilos de vida principalmente nos grandes centros urbanos, levando ao aumento e à diversificação do comércio e dos serviços. Como as transformações econômicas e o movimento de urbanização, ainda que em ritmos e configurações diferentes, envolveram as várias regiões do país, essas oportunidades de emprego cresceram rapidamente também em áreas de menor desenvolvimento industrial do que São Paulo, locus por excelência do crescimento industrial. A ampliação das atividades públicas em geral, e dos setores produtivo e

²⁰ Creio que o problema do crescimento do emprego industrial nos anos 50 já foi suficientemente esclarecido. Como observou Tavares (1986: 121): “... a baixa taxa de emprego registrada pela indústria na década dos anos 50 deve-se menos à alta intensidade de capital dos novos setores do que à modernização dos ramos tradicionais (têxtil e alimentar), cuja participação relativa no emprego era muito alta no começo da década. Isto significa que a aceleração da intensidade de capital em setores ou atividades já existentes foi muito mais prejudicial para o emprego industrial do que a introdução de novos setores cuja intensidade de capital era inicialmente superior à média. Estes últimos não só tiveram efeitos líquidos sobre o emprego, que foram superiores aos seus requisitos diretos de mão-de-obra, como deram lugar a fortes efeitos de emprego indireto, particularmente no chamado “terciário funcional”, como é notoriamente o caso da automotriz e da eletrodoméstica em geral. Já as indústrias têxtil e alimentar, apesar de possuírem maiores requisitos de mão-de-obra direta por unidade de produto, não só tiveram pequenos efeitos indiretos neste período como um efeito líquido de desemprego, ao mudar sua estrutura tecnológica para outra de maior densidade de capital, ainda que em condições de ritmo de crescimento da demanda razoável.”

financeiro estatais em particular, reforçou direta e indiretamente esse crescimento do emprego.

Nestas condições estruturais, a brutal aceleração da acumulação e do crescimento do produto a partir do final dos anos 60 produziu um aumento excepcional do emprego nas empresas, inclusive nas grandes empresas, na década de 70, em especial em sua primeira metade. O emprego na indústria de transformação revelou-se extremamente dinâmico, condicionado pela ampliação dos investimentos e da produção.

Em meio a uma brutal disparidade de renda e a uma crescente complexidade da vida no espaço urbano, em especial nas metrópoles, marcada pela alteração dos padrões de consumo e pela presença cada vez mais importante do carro, do edifício e da parafernália de eletrodomésticos, cresceram também inúmeras oportunidades de trabalho junto às famílias, em particular as de maiores rendas e as atividades e pequenos negócios menos estruturados e organizados em termos propriamente empresariais capitalistas. O trabalho direto para as famílias, em geral assalariado, cresceu e se diversificou, não apenas sob a forma dos incontáveis serviços domésticos, como também do exército de porteiros, faxineiros, auxiliares de serviços gerais, seguranças, zeladores de edifícios e de condomínios residenciais. O trabalho e as atividades autônomas, parte do cenário urbano antes mesmo do aprofundamento da industrialização, aumentaram e se transformaram numa enorme variedade de prestação de serviços para o corpo, a alma e os bens dos indivíduos e famílias, e de produção e comercialização de bens. O comércio ambulante de bens variados, inclusive produzidos industrialmente, e as feiras livres – de alimentos, antiguidades, produtos alternativos, artesanato – persistiram e se estenderam. O comércio e a prestação de serviços nos faróis e nos congestionamentos foram aumentando. Também nas entidades sem fins lucrativos, nas associações e sindicatos, nas entidades religiosas que foram crescendo, inúmeras oportunidades de trabalho foram criadas.

**

Vejamos mais detidamente alguns traços básicos da estrutura ocupacional que emergiu do desenvolvimento de nosso capitalismo urbano-industrial.²¹

²¹ Acreditamos, como indicam Medeiros (1992) e Cacciamali (1983), entre outros, que esses traços devem ser apreendidos a partir das diferentes formas de participação dos indivíduos na produção e, no caso dos assalariados, também das diferentes estruturas contratuais, e não de cortes apriorísticos de nível de renda, setores tradicional/moderno, setores formal/informal, assalariados com/sem carteira ou da apresentação usual da estrutura ocupacional e de rendimentos a partir da posição na ocupação e setor de atividade. Ainda que eles possam ser relevantes, utilizá-los sem mais acaba levando a homogeneizações indevidas, que frequentemente escondem ou misturam a natureza dos problemas tratados, ou então requerem um esforço adicional para elucidá-los. Infelizmente, as informações estatísticas que dispomos coloca várias dificuldades para essa apresentação, problema também presente na análise dos anos 80.

Pelas informações do Censo Demográfico, em 1980 tínhamos 29,5 milhões de ocupados nas atividades urbanas. 23,2 milhões (quase 79%) eram empregados; 5,1 milhões (17,2%) eram autônomos; 756 mil (2,6%) eram empregadores; e os ocupados sem remuneração tinham um número e uma participação relativamente pequenos.²²

Verifiquemos o assalariamento. Considerando as diferentes formas contratuais, a estrutura dos postos de trabalho apresentava uma série de particularidades (Medeiros, 1992):

- a) envolvia majoritariamente (89%) a formalização do contrato salarial (registro em carteira de trabalho ou regime de servidor público). Mas a participação e o número de empregados sem vínculo formalizado não deixavam de ser bastante significativos, ainda mais se tomarmos em conta a alta taxa de criação de empregos pelas empresas e pelo governo e o movimento geral de formalização dos contratos salariais a partir do final dos anos 60. A maioria dos empregados sem vínculo (90%) era contratada por um universo de “microempresas”. Além de excluir a proteção dada pela legislação trabalhista e previdenciária, o assalariamento sem vínculo formalizado se aproximava, como indicaram vários autores, de uma situação de grande instabilidade e volatilidade do vínculo de emprego e freqüentemente com jornadas de trabalho superiores à legal;
- b) dos empregados com vínculo formalizado, 43% localizavam-se nas empresas públicas e privadas e 19% nas administrações públicas, totalizando 62%. Outros 5% estavam em entidades de saúde, educação e previdência sem fins lucrativos. E 33% estavam empregados sobretudo por “microempresas” ou unidades familiares;
- c) as empresas públicas e privadas (38,7%), as administrações públicas (17,2%) e as entidades sociais (empresas e entidades em que o assalariamento era formalizado praticamente na totalidade) empregavam 60% do conjunto de assalariados urbanos. “Microempresas” (28%) e unidades familiares (quase 12%) respondiam por quase 40% do conjunto de assalariados nas atividades urbanas;
- d) é difícil precisar a participação do emprego na grande empresa no universo do emprego nas empresas, além de ser necessário ter em conta as diferenças de tamanho das empresas por setor de atividade. Em todo caso, se considerarmos o universo do emprego

²² O assalariamento já era predominante nas atividades não-agrícolas pelo menos desde a década de 40 (pelas informações do Censo Demográfico, a categoria empregado representava 68% da ocupação não-agrícola em 1940 e 76% em 1950). Além da presença importante do emprego doméstico, isso esteve associado à importância já então significativa do emprego industrial, dos serviços governamentais e do emprego no comércio e nos transportes, vinculados às atividades exportadoras.

no conjunto de estabelecimentos, privados e públicos, que responderam o questionário da RAIS em 1980, a participação dos grandes estabelecimentos (mil e mais empregados) neste universo – 30% – não era desprezível (no conjunto da indústria 28%, nos serviços 23%, no comércio 3%, no governo 70%, outros – cooperativas, fundações, entidades e associações sem fins lucrativos – 21%). Estimativas de Baltar (1996) apontam que em 1979 os assalariados em estabelecimentos com mais de mil empregados eram 18,6% dos ocupados não-agrícolas, 24,4% dos assalariados não-agrícolas e 34% dos assalariados não-agrícolas em estabelecimentos com mais de 10 empregados.

Podemos constatar, assim, que o universo de emprego assalariado junto a unidades familiares e “microempresas” era muito significativo. Mesmo quando o emprego nesse universo contemplava a formalização do vínculo contratual (caso de 95% do emprego nas unidades familiares e 65%, nas “microempresas”), é provável que ele se aproximasse da situação de alta instabilidade e rotatividade do assalariamento sem vínculo formalizado. O núcleo de assalariamento nas organizações públicas e privadas com maior tamanho e grau de organização – espaço privilegiado do novo operariado e das categorias com maior grau de sindicalização, dos setores médios assalariados e dos novos segmentos burocráticos e gerenciais, que ademais oferecia maiores possibilidades de estabilidade de emprego e de ascensão profissional – era considerável, mas manteve-se relativamente limitado vis-à-vis o universo total de assalariados nas atividades urbanas.

Características semelhantes da estrutura de assalariamento também foram ressaltadas por Baltar (1996); que estimou para 1979 o seguinte: os assalariados representavam 76,2% dos ocupados urbanos. Deles, 24,4% eram empregados em estabelecimentos com mais de mil empregados; 47,4%, em estabelecimentos com 10 a mil empregados; 28,2%, por famílias e pequenos estabelecimentos e negócios.

Diferenças expressivas de remuneração estavam associadas às distintas formas contratuais (Medeiros, 1992):

- a) a remuneração média do conjunto dos assalariados contratados pelas empresas e pelas administrações públicas era aproximadamente três vezes superior ao do conjunto de empregados (com e sem vínculo) nas unidades familiares e “microempresas” (e também nas demais fontes). O conjunto de empregados nas empresas e nas administrações públicas, que representava 55,5% do total do emprego urbano, apropriava-se de quase 80% da massa salarial;

- b) a remuneração média nas administrações públicas era a mais próxima da renda média salarial total. Era nas empresas que se encontrava o nível de remuneração mais elevado. O grupo de assalariados nas empresas representava um pouco menos de 40% do emprego total urbano e quase 60% da massa salarial. Evidências apontavam também para uma segmentação de remunerações entre pequenas, médias e grandes empresas, com um nível médio mais elevado nas grandes, com maior diferenciação ocupacional e participação de trabalho qualificado. Pelas informações da RAIS, o conjunto de estabelecimentos com mil ou mais empregados participava com cerca de 30% do emprego e 39% das remunerações em 1980;
- c) o grupo de assalariados contratados por unidades familiares e “microempresas” estava associado, assim, aos salários mais baixos, cerca de 37% da média total. Absorvia aproximadamente 20% da massa salarial, embora representasse perto de 40% do emprego urbano total. E a posse ou não de registro em carteira nesse grupo não caracterizava diferenças tão fortes de remuneração entre os empregados.²³

Em média, a massa de empregados pelas unidades familiares e “microempresas” estava associada, portanto, às piores condições de inserção ocupacional entre os assalariados urbanos – maior instabilidade do emprego e menores salários. Há indicações de que os assalariados junto a autônomos (considerados aqueles com estabelecimento com até quatro ajudantes assalariados) e principalmente os empregados domésticos estavam concentrados de forma nítida entre os 30% ocupados mais pobres (Cacciamali, 1983, para o município de São Paulo em 1980). Há evidências também de que a remuneração do emprego no serviço doméstico continuava bastante próxima do salário mínimo, o mesmo ocorrendo com os empregados em estabelecimentos pequenos, localizados principalmente no comércio e na prestação de serviços. Entre esses empregados, jovens obrigados a trabalhar cedo e adultos em idade avançada tinham um peso desproporcional (Baltar, 1996).

No entanto, a baixa estabilidade dos contratos de trabalho estendeu-se ao universo das empresas, até mesmo da grande empresa e da grande indústria, particularmente nos postos de trabalho de pouca ou nenhuma qualificação ou especialização. Ou seja, a estabilidade não constituiu a norma geral do emprego assalariado de base. Houve, sim,

²³ Era possível observar que a remuneração média dos assalariados sem registro chegava a ser superior à daqueles com registro desse grupo, embora fosse necessário para uma melhor apreensão distinguir as unidades contratuais desse grupo, o que não foi possível dada a agregação apresentada pelo autor.

estabilidade no serviço público, em menor medida nas empresas públicas. Na grande empresa privada, uma maior estabilidade ocorria especialmente nos postos de trabalho qualificado e principalmente nos que faziam parte da hierarquia de comando, como postos de chefia, supervisão e controle, inclusive na produção.

Portanto, as empresas privadas puderam contar com uma alta facilidade de contratação e dispensa da força de trabalho, atestada pela presença de um quadro relativamente pequeno de pessoal estável e de uma elevada rotatividade nos diversos setores de atividade econômica,²⁴ condição estruturalmente favorável a elas, que propiciava uma grande flexibilidade no ajuste do perfil e número de empregados, no exercício de seu poder nas relações trabalhistas, na diminuição do custo do trabalho (condição importante sobretudo para as empresas de menor porte). Para os trabalhadores, esta situação impunha sérias dificuldades de estabilização do vínculo de emprego, de progressão profissional e de consolidação de relacionamentos nos locais de trabalho e com os sindicatos.

A maioria dos assalariados nas empresas estava sujeita não só à baixa estabilidade do emprego, como também a baixos salários relativos. Baixos salários eram também uma realidade para a pequena burocracia e para os servidores das atividades sociais e administrativas do Estado. Estabilidade do vínculo de emprego e remunerações bastante mais elevadas nas empresas, eram características de uma inserção ocupacional típica de postos de trabalho não-manuais de maior especialização e cargos de chefia, sobretudo fora da produção, com a forte diferenciação de remunerações da camada gerencial e de comando, principalmente da grande empresa. Já na administração pública, destacou-se um núcleo de funcionários de altas remunerações, em posições de comando no executivo, no legislativo e no judiciário. Prevalciam nesses postos pessoas com níveis altos de escolaridade e instrução especial. A minoria de indivíduos com instrução especial, principalmente aqueles com curso superior, teve chances muito maiores de adiar a entrada no mercado de trabalho e de começar em posições mais elevadas e com remunerações bastante maiores, além de a partir daí estabilizar o vínculo de emprego ou então, mesmo quando isso não ocorresse, construir uma carreira profissional sistemática, obtendo altas remunerações.

²⁴ Uma idéia aproximada dessa situação é dada pelas informações dos estabelecimentos declarantes da RAIS. Em 1980, a taxa mensal de desligamento era de 4,3%; a taxa anual, de 51,6%; e cerca de 28% dos empregados deixavam o estabelecimento em menos de um ano de serviço (Baltar, 1996).

Baixa estabilidade do emprego e baixos salários caracterizavam, assim, a inserção ocupacional da massa de empregados manuais e não-manuais das empresas, sobretudo nos postos de trabalho com pouca ou nenhuma exigência de qualificação e nas tarefas de execução. Ainda que essa fosse uma situação mais típica do emprego no universo de empresas de menor porte, com relações de trabalho ainda mais atrasadas e com salários muito baixos, tornou-se característica também na grande empresa. Em contrapartida, diferenciaram-se fortemente os níveis de remuneração entre essa massa de trabalhadores, especialmente os não-qualificados, e os demais empregados, principalmente os de altos salários e ordenados das camadas de gerentes, administradores e profissionais de nível superior – em particular a alta burocracia das grandes empresas privadas e públicas. Também nas administrações públicas, formou-se uma massa de pequenos funcionários nas atividades burocráticas e na prestação de serviços com baixos salários, muitos deles com maiores níveis educacionais e de especialização.

De fato, parte dos postos de trabalho das novas camadas médias assalariadas nas empresas e nas administrações públicas passou por um movimento de progressiva massificação e rebaixamento relativo de suas remunerações. Não só professores primários, enfermeiros, atendentes, etc., e a vasta gama de trabalhadores de rotina administrativa, mas também vendedores de lojas, corretores, contadores, bancários e até mesmo advogados e médicos, sobretudo no início de carreira.

A diferenciação de salários e ordenados seria uma tendência usual no processo de aprofundamento da industrialização, com o estabelecimento de grandes empresas industriais, comerciais e de serviços e com a crescente complexidade dos serviços públicos. Mas uma tão intensa desigualdade de remunerações, com uma base de salários tão baixa e um pequeno núcleo de altos salários e ordenados, só pode ser compreendida à luz da configuração de um desenvolvimento capitalista cujas tendências concentradoras foram acentuadas. Baixo nível da base de salários e escassas possibilidades de fixação no emprego, e, conseqüentemente, de especialização dos trabalhadores assalariados compuseram um regime predatório de utilização da força de trabalho pelas empresas no país.

Como observamos anteriormente, já estava presente na formação do mercado de trabalho nas atividades urbano-industriais uma alta disponibilidade de força de trabalho, garantida inicialmente pelo intenso fluxo de imigrantes europeus, secundada ainda pela presença de uma população livre nacional. Com o aprofundamento da industrialização e da urbanização, a intensificação do êxodo rural garantiu um fluxo permanente de força de trabalho de baixa escolaridade e qualificação para o meio urbano. Contou-se ainda com elevadas taxas de crescimento demográfico da força de trabalho. Alta disponibilidade de força de trabalho em condições de mudanças rápidas e intensas da estrutura econômica, como as das segunda metade dos anos 50, dificultaram a estruturação da força de trabalho em torno de mercados de trabalho específicos e a própria organização e efetividade da ação sindical (Baltar, 1985). Havia condições para os empregadores contratarem e dispensarem trabalhadores com enorme facilidade, principalmente para aqueles postos de trabalho de pouca ou nenhuma qualificação, e exercerem seu livre-arbítrio, ainda mais se considerarmos a permanência da larga vigência do contrato individual de trabalho e das formas institucionais de desenvolvimento dos sindicatos.

Estávamos, dessa forma, na presença de condições estruturalmente desfavoráveis à elevação dos salários de base de acordo com os incrementos de produtividade, e favoráveis à diferenciação das remunerações pró altos salários e ordenados.

Nos anos 50, o nível dos salários de base nas empresas (mesmo sem acompanhar os aumentos de produtividade) e a distribuição de salários e ordenados parecem ter tido um comportamento relativamente mais favorável. A política de recuperação do poder de compra do salário mínimo e sua sustentação em níveis elevados relativamente à renda per capita (do país e urbana) parecem ter contribuído para isso. Da mesma forma, teriam contribuído para sustentar o poder de compra das pequenas burocracias pública e privada. O controle estatal sobre alguns preços importantes do custo de vida também favoreceu o aumento dos salários reais. Na indústria de transformação, contou-se ainda com um poder sindical relativamente atuante. O salário médio dos operários teve um maior crescimento absoluto e em relação à produtividade do que na década posterior e não se observou uma maior concentração das remunerações (Souza, 1980). O salário médio dos trabalhadores na produção acompanhou a tendência de evolução do salário mínimo e não ocorreu sua maior

diferenciação entre os ramos industriais (Baltar & Dedecca, 1992a).²⁵ Nas grandes fábricas e estabelecimentos modernos, no entanto, o leque de remunerações já era significativamente maior do que em outros países (Medeiros, 1992).

As circunstâncias políticas e os rumos da intervenção estatal a partir do golpe de 1964 foram, no entanto, decisivos para reforçar as condições já estruturalmente adversas do mercado de trabalho, justamente num contexto de maior estabilidade da base industrial do país e após um período de organização e ação sindicais mais ativas, potencialmente favorecedoras da elevação dos salários. Estabeleceram definitivamente a soberania do poder empresarial sobre a gestão do emprego, dos salários e das relações trabalhistas no interior da empresa ao promover:

- a) a rígida repressão à atividade sindical e política, quebrando o movimento ascendente do sindicalismo e esvaziando o poder das organizações sindicais, inclusive com a extinção de fato da participação sindical em organismos paritários como os da Previdência Social e a inviabilização do direito de greve;
- b) a instituição do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço em substituição ao instituto da estabilidade, facilitando a rotatividade da mão-de-obra; e
- c) a alteração da política salarial, passando da fixação do salário mínimo em patamares relativamente elevados e da negociação descentralizada dos demais salários para um regime baseado em critérios definidos pelo Executivo para o conjunto dos salários.²⁶

Com o arrefecimento da luta sindical e as dificuldades e o esvaziamento da capacidade de pressão das organizações dos trabalhadores sobre as empresas e o Estado, as empresas em geral, e a grande empresa em particular, puderam conjugar seu livre-arbítrio com políticas estatais de regulação do mercado de trabalho que atendiam a seus interesses na gestão da contratação e dispensa, uso e remuneração da força de trabalho. Puderam se expressar mais plenamente os efeitos adversos sobre os salários de base da disponibilidade

²⁵ Em 1959, o valor dos salários médios era próximo ao salário mínimo, e isto ocorria também na indústria de alimentos, uma das mais intensivas em mão-de-obra não-qualificada. A estrutura salarial dos metalúrgicos no município de São Paulo no início dos anos 60, após um período de grande crescimento do emprego e de mudanças qualitativas nas indústrias, tinha uma base com muitos postos não-qualificados e alguns semiquualificados remunerados com o salário mínimo, mas a dispersão salarial não era muito elevada. A mediana dos salários dos não-qualificados, semiquualificados, qualificados e técnicos, e chefes na produção eram respectivamente de 1,1; 1,4; 1,7 e 2,7 salários mínimos em 1961 (MTb - IEI/UFRJ, 1987; Salm & Silva, 1987; Baltar & Dedecca, 1992b).

²⁶ No contexto das medidas de estabilização, foi instituída uma política salarial que envolvia a contenção do salário mínimo e dos salários em geral, de início para o setor público e depois estendida para os empregados do setor privado por meio da restrição do poder normativo da Justiça do Trabalho sobre os índices de reajuste (e válida também para os benefícios da Previdência Social, unificada e estatizada em 1967).

abundante de força de trabalho, reforçada no novo contexto pela forte intensificação do êxodo rural com a transformação agrícola. A progressiva ampliação da entrada de mulheres e jovens no mercado de trabalho, muitos deles com maiores níveis de escolaridade, veio ampliar ainda mais a disponibilidade de força de trabalho, inclusive para postos de trabalho não-manual.

Ocorreu uma intensificação do movimento de concentração da distribuição de salários e ordenados na indústria, no comércio e nos serviços a partir de 1964.²⁷ O fenômeno básico presente na abertura do leque de remunerações foi o distanciamento entre a base de salários, mantida num nível muito baixo, e as remunerações da cúpula gerencial, particularmente nas grandes organizações, que cresceram muito. O movimento comportou secundariamente uma diferenciação de salários entre trabalhadores qualificados e não-qualificados, entre trabalhadores nas pequenas, médias e grandes empresas, entre trabalhadores “estáveis” e não-estáveis na grande empresa, entre trabalhadores nos setores mais dinâmicos e nos demais setores; uma diferenciação de salários e empregados de nível intermediário; uma diferenciação de salários e ordenados na hierarquia de comando das empresas e do governo.²⁸

A intensificação das desigualdades de remunerações já estava presente durante a crise de meados da década de 60, mas ela foi particularmente forte a partir da expansão econômica do final desta década, sobretudo em seu auge nos anos 70. Os salários de base cresceram. Mas o crescimento médio dos salários dos trabalhadores dos níveis inferiores foi muitíssimo menor que os das categorias superiores. Os ordenados cresceram ainda mais.

²⁷ Para uma síntese das evidências disponíveis ver Souza (1980).

²⁸ Podemos acompanhar a abertura do leque salarial verificada para os trabalhadores na produção industrial com as informações da categoria dos metalúrgicos no município de São Paulo. No período 1961/71, os salários dos operários não-qualificados tiveram reduções sistemáticas, acompanhando o comportamento do salário mínimo, e as diferenciações salariais aumentaram. Entre 1961 e 1966, num quadro de queda generalizada do salário real, já se observava uma ampliação do leque salarial: enquanto todos os decis de salários de não-qualificados e semiquualificados acompanharam a evolução do salário mínimo, os salários de qualificados e técnicos e de chefes na produção tiveram um comportamento melhor, mais próximo dos reajustes da categoria profissional. Entre 1966 e 1971, num momento de rápida expansão do emprego metalúrgico, se intensificou a abertura do leque salarial desta categoria. Os salários de não-qualificados e de semiquualificados de menor remuneração continuaram tendo perdas reais (com os dois primeiros decis dos não-qualificados acompanhando o salário mínimo e tendo perdas maiores), enquanto os salários de qualificados e técnicos e de chefes aumentaram, recuperando em parte as perdas do período anterior. Esses aumentos foram em geral maiores para os chefes e para os decis salariais mais elevados dentro de cada nível de qualificação: “... abriu-se ainda mais o leque salarial, agora não só entre níveis de qualificação, mas também dentro de cada um dos níveis, especialmente entre os menos qualificados.” (MTb - IEI/UFRJ, 1987). Finalmente, entre 1971 e 1976, houve um descolamento dos salários dos metalúrgicos de São Paulo em relação ao comportamento do salário mínimo, mas seus aumentos reais foram tanto maiores quanto mais elevado o nível de qualificação, continuando o movimento de abertura do leque salarial, embora num ritmo mais lento.

Evidências esparsas sobre o comportamento do nível dos salários reais de base nos anos 60 mostram que desde 1959, num contexto de desaceleração do crescimento e de pressões inflacionárias crescentes, ele vinha caindo. Nos anos iniciais da década de 60, houve uma queda do salário mínimo real e do salário mediano real no comércio atacadista e na indústria de transformação (Medeiros, 1992). Apenas as categorias mais fortes, num quadro de crescente politização e aumento do poder sindical, conseguiram manter ou mesmo expandir seu nível real de salários.

Parece certo que de 1964 a pelo menos 1968 ocorreu uma nítida queda do nível dos salários reais de base, e mesmo mais generalizada dos salários como um todo. Operaram nesse sentido a retração econômica, a política de arrocho salarial, a política de preços e tarifas públicas realistas, que incluiu a liberação dos preços dos serviços públicos e dos aluguéis, e o aumento de impostos. Numa conjuntura de baixo crescimento, a diminuição dos salários de base certamente atuou de forma benéfica pelo lado dos custos do trabalho para o conjunto das empresas, especialmente para as pequenas e médias. No setor público, a contenção dos salários dos empregados de níveis inferiores nas empresas estatais e dos funcionários públicos constituiu importante elemento do ajuste fiscal.

Com a recuperação e o forte crescimento econômico e do emprego e uma maior estabilidade da inflação até o final do auge, houve um aumento generalizado do poder de compra dos salários pelo menos até 1976. Os salários reais de base parecem também ter crescido, ainda que de forma muito mais lenta e, muitas vezes, mais tardiamente do que as demais remunerações. Seus níveis diferenciaram-se do valor do salário mínimo para muitas categorias de trabalhadores, ainda que tenham permanecido fortemente concentrados na faixa de um até dois salários mínimos. Com a aceleração inflacionária ocorreu uma crescente instabilidade dos salários reais, que devem ter voltado a cair no final da década de 70.

Atentemos que as transformações estruturais nos padrões de consumo nessas décadas tornam precárias as avaliações do comportamento dos níveis dos salários reais por meio de índices de preços. Houve provavelmente uma queda dos preços relativos de vários bens de consumo essencial. Pensemos por exemplo na substituição da camisa pela camiseta, do frango caipira pelo frango de granja, da carne de porco pelos enlatados e embutidos. Nesse sentido, o aumento do poder de compra dos salários em geral, e em

menor medida dos salários de base, nos anos 70 não teria ocorrido tanto pela obtenção de reajustes salariais maiores do que a inflação (ainda mais que a política salarial permaneceu fortemente contencionista até 1974, quando sofreu uma certa flexibilização com a mudança do salário referencial para reajuste da média dos vinte e quatro meses para os doze últimos meses, mas mantendo-se a correção anual, e houve uma manipulação do índice de inflação em 1973).²⁹ Mas sobretudo por uma provável queda de preços relativos de vários bens manufaturados essenciais. Para aqueles bens de consumo de maior valor o que contou de fato foi uma ampliação do crédito ao consumo.

De toda forma, o decisivo é que a base de salários permaneceu em níveis muito baixos em relação ao potencial produtivo que se criara. Na grande empresa e na grande indústria, diferenças brutais se estabeleceram entre os salários brasileiros e estrangeiros ainda que tivéssemos estruturas assemelhadas. De fato, a grande empresa aproveitou-se da disponibilidade abundante de mão-de-obra de pouca ou nenhuma qualificação muito barata, operando com elevados índices de rotatividade.³⁰ Num ambiente fortemente repressivo e mantido um papel passivo dos sindicatos na determinação dos salários e nas funções associadas a cada posto de trabalho, como observou Medeiros (1992: 307) em relação aos trabalhadores industriais:

“... os salários mais altos pagos nas fábricas modernas não decorriam de uma estratégia de incentivo e voltada ao longo prazo, mas combinava-se com uma alta rotatividade do trabalho, buscando, deste modo, obter disciplina e aquiescência dos trabalhadores ao ritmo e intensidade maior das jornadas de trabalho. A política de emprego praticada nas grandes fábricas, a gestão autoritária do processo de trabalho, não as distinguiu do universo mais amplo das práticas trabalhistas desenvolvidas num contexto político e institucional fechado e marcado por um mercado de trabalho dominado pelos compradores. Por isto, sob diversos aspectos, os trabalhadores manuais das grandes fábricas enfrentavam os mesmos problemas dos assalariados urbanos: insegurança no emprego, disciplina autoritária, ausência de carreiras promocionais asseguradas, etc.. Recebiam, vis-à-vis ao conjunto dos assalariados salários mais altos, em troca, uma maior jornada e um trabalho mais intenso”.

²⁹ Apesar do forte aquecimento do mercado de trabalho na primeira metade da década de 70, as grandes empresas industriais mantiveram a capacidade de controlar os salários da mão-de-obra direta, pagando aproximadamente a correção salarial definida pela política oficial entre 1971 e 1976. Haveria evidências também de que as grandes empresas, com salário relativo mais alto, teriam concedido reajustes menores relativamente às médias empresas (Medeiros, 1992).

³⁰ As grandes empresas puderam se beneficiar tanto da maior flexibilidade na contratação e dispensa e na administração de salários e ordenados quanto de uma diminuição relativa dos custos dos encargos sujeitos a um teto de remuneração (fixado inicialmente em 20 salários mínimos, e depois abaixado), com o descolamento progressivo dos salários médios do salário mínimo.

Níveis baixos dos salários de base e expansão econômica sancionaram margens de lucros extraordinárias. Possibilitaram ainda a ampliação das desigualdades de salários e ordenados favoravelmente aos empregados de maiores remunerações, particularmente nas empresas de maior tamanho, que puderam compartilhar dos lucros extraordinários.

O aumento das desigualdades de remuneração dos empregados nas empresas privadas e estatais e também nas administrações públicas funcionou como um importante elemento de concentração da renda global, preparando e depois ajudando a sustentar a liderança dos setores de bens de consumo durável no novo ciclo de expansão.

Na forte expansão econômica todos puderam se beneficiar do crescimento do emprego e das remunerações, em meio à consolidação de profundas desigualdades de renda e consumo. A camada de gerentes e administradores da maquinaria capitalista, sobretudo da grande empresa, e os altos funcionários públicos podiam contar agora com padrões de renda e consumo similares ao nível internacional destes grupos, constituindo a base da diversificação e inovação dos novos bens de consumo. Os empregados mais qualificados e com maior tempo de serviço, principalmente nos postos não-manuais especializados e nos cargos de chefia nas empresas e nas administrações públicas, podiam contar com modelos relativamente mais baratos e com a expansão do crédito para ampliar e diversificar seu consumo. A massa de operários e de assalariados comuns, manuais e não-manuais, mesmo com remunerações muito baixas, puderam alargar e alterar o consumo de bens não-duráveis e mesmo de duráveis, sobretudo os mais baratos, com base principalmente no forte aumento do emprego e na ampliação do número de ocupados na família.

Os autônomos mantinham uma participação significativa na ocupação não-agrícola em 1980 (aproximadamente 17% pelas informações do Censo Demográfico, como já vimos), e pelas informações das pesquisas domiciliares compreendiam todos os ocupados que declararam realizar seu trabalho desta forma. Desde logo, eram ocupados com diferentes níveis de inserção social, de graus de estabilidade da atividade, de qualificação e especialização, de propriedade e comando sobre os instrumentos de trabalho, de nível de rendimento – empregados domésticos diaristas, vendedores ambulantes, feirantes, inumeráveis prestadores de serviços (marceneiro, pintor, pedreiro, electricista, etc.), taxistas, garçons, cabelereiros, médicos, advogados, etc.. Pelas informações de CEPAL

(1989), tínhamos em 1980 uma pequena parcela dos autônomos que eram profissionais de altas rendas, uma parcela um pouco maior de proprietários por conta própria e uma maioria de trabalhadores manuais autônomos, não sendo possível distinguir por suas informações os profissionais por conta própria de nível intermediário, nem os trabalhadores que estariam realizando trabalhos ocasionais ou temporários como uma estratégia de sobrevivência.

Infelizmente, não dispomos de nenhum estudo que nos apresente um perfil geral dos autônomos no país, resultado desses anos de rápido crescimento. Temos sim várias informações esparsas, nem sempre compatíveis, imersas nas tentativas de apreender, mensurar e caracterizar o chamado Setor Informal, do qual o trabalho autônomo constituiria em algumas abordagens o núcleo típico.³¹

Souza (1980), a partir da idéia de formas de produção não tipicamente capitalistas e considerando apenas os autônomos em ocupações manuais e não-manuais não especializados (ou seja, descartando especialmente os profissionais liberais que pertencem de fato a um outro estrato ocupacional) mostrou uma participação importante destes autônomos entre os ocupados nas metrópoles de São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Recife, Belo Horizonte e Salvador em 1970 – variava de 7% em Porto Alegre a 12,3% em Recife e 13,1% em Salvador, com destaque para o peso dos chamados pequenos vendedores de serviços em todas as áreas.³²

³¹ Como observou Cacciamali (1992: 257), o termo Setor Informal “... desde a sua origem até os dias de hoje, vem sendo aplicado, na literatura especializada, muito mais para denominar formas heterogêneas de produção e de trabalho não usuais a empresas tipicamente capitalistas ou aos serviços diretos prestados pelo Estado, do que associado a um fenômeno específico e bem definido do espectro produtivo ou do mundo do trabalho contemporâneos. Por outro lado, cabe considerar, ainda que o fato de esse termo não constituir um conceito consensual entre os analistas implica, e ao mesmo tempo deriva, racionalizações teóricas frágeis e não homogêneas e, não raramente, os estudos redundam em descrições de distintos tipos e formas de trabalhos envolvidos em atividades econômicas de baixa produtividade”.

³² A tipologia de Souza (1980: 95) objetivava a apreensão da diversidade do que denominou “formas de organização não tipicamente capitalistas”, partindo de uma divisão básica entre atividades em que o assalariamento permanente não existe e aquelas em que ele existe, “mas o trabalho familiar também é importante e/ou o “patrão” não está desvinculado das tarefas propriamente produtivas”. Entre as primeiras estariam as denominadas empresas familiares (pequenas empresas ou trabalhadores autônomos concentrados no pequeno comércio estabelecido, na pequena indústria, como padarias, confecções e serralherias, nas oficinas mecânicas), os trabalhadores autônomos subordinados a empresas dos mais diversos portes e graus de modernidade (como costureiras a domicílio para determinadas fábricas, vendedores ambulantes de produtos de determinada marca, como sorvetes, bebidas, comestíveis), os pequenos vendedores de serviços (uma imensa variedade de trabalhadores autônomos, incluindo a maioria dos “biscateiros”, engraxates, guardadores de veículo), e o serviço doméstico (envolvendo a prestação de serviços para a família, uma unidade não-econômica, com estabelecimento de fortes relações pessoais). Nas atividades do segundo tipo, denominadas de quase-empresas capitalistas, tenderiam a prevalecer relações salariais não formalizadas legalmente, ausência de rigidez das normas de horário e jornada de trabalho, grande instabilidade e rotatividade, e salários de valor abaixo do mínimo legal.

A comparação dos níveis de renda dos autônomos (a partir da tipologia proposta) com a dos assalariados mostrou o seguinte posicionamento:

- a) em todas essas áreas metropolitanas, a renda média dos empregados domésticos (que tinham um peso significativo e semelhante em todas as áreas) era a mais baixa do conjunto total de ocupados e bastante inferior ao valor do salário mínimo. A seguir, vinham as rendas dos chamados trabalhadores por conta própria subordinados, de valor em torno do salário mínimo;
- b) os autônomos de empresas familiares eram os melhor posicionados. Sua renda média era de aproximadamente três salários mínimos, sendo a mais alta dos grupos de autônomos considerados e superior à dos assalariados em ocupações manuais e não-manuais não especializadas, que tinham uma renda média entre 1,3 e 1,9 salários mínimos. A renda média desses autônomos, que eram na verdade proprietários por conta própria, era semelhante à dos assalariados em ocupações não-manuais especializadas;
- c) os chamados pequenos vendedores de serviços eram uma categoria com posições diferenciadas. Em São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre, eram uma categoria intermediária do trabalho autônomo e sua renda média era semelhante à dos assalariados em ocupações manuais e não-manuais não especializadas. Já em Belo Horizonte, Salvador e Recife, a renda média desses pequenos vendedores de serviços era semelhante à dos trabalhadores autônomos subordinados.

Por limitações dos dados, esse estudo não foi capaz de distinguir e apreender os trabalhadores familiares, patrões e assalariados das chamadas quase-empresas capitalistas (que utilizam regularmente o assalariamento), que se aproximariam de fato de micro e pequenas empresas. É bastante provável que a renda desses autônomos/patrões fosse superior à dos autônomos das chamadas empresas familiares, e a de seus assalariados/ajudantes inferior à dos assalariados em ocupações manuais e não-manuais não-especializadas em empresas propriamente.

De toda forma, o estudo evidenciava a heterogeneidade das formas de inserção presentes no chamado trabalho autônomo, e a ausência de sua identificação imediata com os níveis mais baixos de renda entre os ocupados urbanos. Para algumas categorias de autônomos, a renda era superior ao do assalariamento comum. Esse era o caso principalmente dos autônomos das denominadas empresas familiares que, como já

chamamos a atenção, eram na verdade proprietários de negócios, pertencendo de fato a um estrato ocupacional distinto dos trabalhadores autônomos propriamente ditos. Em algumas regiões, mesmo os denominados pequenos vendedores de serviços podiam usufruir de uma boa posição de renda relativamente a esses assalariados. Como o estudo apontou ainda, em meados da década de 70, a renda média dos estratos inferiores dos trabalhadores autônomos não estabelecidos era maior que a dos estratos inferiores dos assalariados em ocupações manuais nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro e na região Sul, e menor na região Nordeste, pelas informações do ENDEF. Ou seja, como apontaram também alguns outros estudos, em regiões e áreas urbanas do país com menores dimensão e dinamismo das atividades empresariais e da renda média urbana, podia se encontrar uma maior proporção de trabalhadores autônomos, tendendo a predominar entre eles os estratos de mais baixo nível de renda. Haveria nesses espaços menores oportunidades de trabalho assalariado e o trabalho autônomo se associaria mais freqüentemente a uma estratégia de sobrevivência da população.

O estudo de Cacciamali (1983), a partir de uma amostra para o município de São Paulo em 1980, perscrutando toda a estrutura ocupacional, evidenciou as características dos ocupados por conta própria e sua posição em relação aos assalariados.³³ Os contos próprios representavam 16% dos ocupados, e estavam principalmente nas atividades de serviços destinados às unidades de consumo e aos indivíduos (tais como, de reparação e confecção de vestuário, calçados e móveis, de alimentação, de alojamento, de embelezamento) ou mistos – 44%; no comércio – 24%; nos serviços de reparação – 16%; e de produção – 10%. Nos serviços destinados às unidades de consumo e aos indivíduos (21:1) e nos de reparação na construção civil (13:1), eles eram predominantes em relação

³³ Nesse trabalho, a categoria conta própria, considerada o núcleo típico do Setor Informal, é o produtor direto que “... é o possuidor dos instrumentos de trabalho ou estoque de bens para realização de seu trabalho. Às vezes, é possuidor apenas de sua força de trabalho sem participar da produção como assalariado. Também pode contar com o auxílio de familiares para o exercício de atividade ou ajudantes que, no entanto, são *extensão de seu próprio trabalho*” (p. 64, itálico da autora). A categoria foi desagregada em: conta própria com estabelecimento (local separado ou acoplado ao domicílio, destinado física e especificamente ao trabalho, com ajuda de até quatro assalariados), cujas atividades representativas seriam unidades varejistas, bares, lanchonetes, serviços destinados às unidades de consumo (cabeleireiros, barbeiros, sapateiros, marceneiros, serralheiros), reparação de bens de consumo duráveis e de moradias, profissões liberais (desde que se enquadre na categoria construída de conta própria); conta própria com ponto (no ou fora do domicílio destinado regularmente ao trabalho, categoria em que predomina em geral o trabalho familiar), destacando-se vendedores em geral e ambulantes com ponto fixo, costureiras, alfaiates, manicures, feirantes, corretores de imóveis, jornaleiros, tapeceiros, joalheiros; conta própria sem ponto (não detém ponto nem estabelecimento, e dificilmente contam com ajudantes), em que se destacam vendedores, reparadores de duráveis e, em geral, serviços destinados às unidades de consumo e aos indivíduos, como costureiras, manicures, motorista de táxi e de furgões, pedreiros, pintores.

aos assalariados; no comércio (0,9:1), nos serviços de reparação de duráveis e máquinas (0,7:1) e nos de consumo misto (0,5:1) – postos de gasolina, restaurantes, hotéis, turismo, despachantes, administração de imóveis –, tinham uma participação mais equilibrada; nos serviços de produção, de educação e saúde tinham pouca penetração; e na indústria de transformação, penetração desprezível. Eram na maioria homens, sendo que as mulheres predominavam nos serviços destinados às famílias e aos indivíduos – 63%.

As comparações entre o conjunto de contas próprias e o de assalariados (excluídos a camada gerencial e os assalariados junto a contas próprias e no serviço doméstico) e entre o subconjunto de contas próprias sem estabelecimento (agregação pelo pequeno número de observações e pela predominância feminina entre os contas próprias com ponto fixo) e o de operários (assalariados na transformação direta) – aqueles que se revelaram em pior posição relativa de cada categoria – indicaram que nos dois casos os contas próprias não tinham uma situação significativamente mais desfavorável em termos de participação de mulheres e jovens, educação precária, desqualificação em suas funções, instabilidade no trabalho e baixo nível de renda. A situação era relativamente desfavorável apenas no que diz respeito à maior jornada de trabalho diária e à maior participação de idosos (também à existência de vínculos com a legislação trabalhista, exceto no caso dos contas próprias com estabelecimento, embora essa condição não tenha sido objeto de testes de significância estatística).

Como sintetizou a autora:

“Em suma, não se pode afirmar, para esta amostra, que os trabalhadores por conta própria tenham atividades instáveis e desqualificadas e que sejam em maioria jovens e mulheres, propiciando baixos níveis de renda, quando comparados aos assalariados, nem que os trabalhadores por conta própria sem estabelecimento apresentem essas características quando comparados aos operários. No entanto, a proporção de conta própria com idade acima de 50 anos é significativamente maior, o que pode indicar tanto a necessidade de experiência para o trabalho, como que o trabalhador se torna autônomo após ter sido assalariado ou talvez que em décadas anteriores tenha existido maior espaço econômico e possibilidades para tornar-se por conta própria. É também maior a proporção destes trabalhadores com jornada acima de 12 horas médias diárias (em especial contas próprias com estabelecimento), o que em parte influencia os níveis de renda que auferem – à medida que exista demanda – e indica um maior dispêndio de número de horas médias por dia para obter esses mesmos níveis. (...). Dissociando-se o Setor Informal da caracterização apriorística de baixa renda, associando-o ao trabalho autônomo e analisando-o em relação aos trabalhadores assalariados, observou-se que os jovens, as mulheres, a desqualificação, a instabilidade, o número excessivo de horas diárias no trabalho e os baixos níveis de

renda interpenetram em graus diferentes massas de trabalhadores, sejam eles assalariados ou autônomos. Atribuir, então, aos trabalhadores autônomos, pelo menos no município de São Paulo, à luz da amostra utilizada, a característica de grupo de mais baixa remuneração no meio urbano é desconhecer os baixos salários pagos pelas firmas a grandes contingentes de trabalhadores assalariados, mormente operários" (Cacciamalli, 1983: 85-6).

O estudo punha em evidência assim tanto a heterogeneidade do chamado trabalho por conta própria, quanto sua posição não necessariamente desfavorável em relação aos assalariados. No conjunto incluía desde grupos com maiores níveis de renda e qualificação e com melhores condições de trabalho, passando por inumeráveis trabalhadores manuais, até trabalhadores em atividades ocasionais, temporárias, precárias, meros expedientes para garantir a sobrevivência física, com níveis de rendimento em geral muito baixos. Os primeiros eram uma parcela relativamente pequena, e que tinham na verdade uma inserção social distinta, dos quais faziam parte profissionais liberais e comerciantes e prestadores de serviços com estabelecimento, sobretudo os associados a serviços qualificados e mercados especializados ou dirigidos para as camadas de alta renda (que se aproximariam de fato em termos da estrutura social a uma camada de pequenos proprietários, embora para os propósitos da autora pequeno proprietário tenha a conotação de pequeno proprietário capitalista, que detém o comando da produção organizada a partir do trabalho assalariado, sem participar diretamente dos trabalhos na produção, nem os de execução).

Como insistiram esses e outros estudos não era então possível continuar fazendo uma identificação simples do espaço ocupacional do chamado trabalho autônomo no meio urbano com baixa renda, nem com um reduto de pior qualidade em que eram depositados os "menos aptos", em particular jovens, mulheres e migrantes rurais. Fatores como o tipo de atividade, sua longevidade e sua localização no espaço urbano e as características da clientela diferenciavam os níveis de renda dessa categoria. Mesmo considerando o espaço dos trabalhadores autônomos propriamente ditos, eles podiam auferir rendimentos superiores aos assalariados comuns, inclusive os operários. Se olharmos os salários médios de trabalhadores manuais (excluídos os serviços pessoais), de auxiliares de escritório, de enfermeiros, de professores primários e de vendedores de lojas, vemos que eles caíram relativamente e se tornaram inferiores (neste caso, exceto para auxiliares de escritório) ao rendimento médio de trabalhadores manuais autônomos (excluídos os serviços pessoais) nos anos 70 (CEPAL, 1989).

No caso dos "menos aptos", eles também não se inseriram necessariamente como trabalhadores autônomos. Possivelmente, parcela dos trabalhadores migrantes, principalmente aqueles oriundos de áreas rurais economicamente mais atrasadas, tenha tido problemas de adaptação aos requisitos de disciplina e formação do trabalho assalariado nas empresas (em particular na grande empresa), mas isso não significou necessariamente que eles tenham se direcionado para o trabalho autônomo. A incorporação às atividades urbanas dos trabalhadores rurais migrantes pareceu seguir uma seqüência em que boa parte deles foi incorporada inicialmente à construção civil, que funcionou como um agente disciplinador e transformador em autêntica força de trabalho urbana, e depois, na medida em que adquiriram maior experiência da vida urbana e não conseguiram um emprego regular nas empresas, foram tentar a sorte numa atividade autônoma (Souza, 1980).

Nas metrópoles, uma parte significativa dos migrantes recentes do sexo masculino foi absorvida na construção civil, em geral como ajudantes de pedreiro (um trabalho duro, mal remunerado, sem exigência de qualificação e que permitia o fácil não cumprimento da legislação trabalhista). Mas eles também se distribuíram em vários outros setores de atividade, inclusive na indústria de transformação, provavelmente como operários não-qualificados e empregados em serviços gerais. Já as mulheres migrantes recentes concentraram-se em maior proporção no serviço doméstico (Martine, 1983). Como observou Cacciamali (1983: 44):

"... inúmeras atividades informais não se caracterizam por baixa renda, facilidade de entrada, e nem por atuarem em mercados competitivos (...) Em função da utilização de meios de trabalho sob o comando do trabalhador e da aquisição da qualificação ou de habilidades, especialização e treinamento que não são acessíveis a todos, as atividades informais, em maior ou menor grau, bloqueiam a entrada de concorrentes. Esses fatores não permitem o ingresso de parte do excedente de mão-de-obra, de migrantes e de jovens. A maioria destes provém de zonas economicamente mais atrasadas com outras cognições, agudizada a disparidade de readaptação quando a procedência é o campo. Eles encontram refúgio em particulares atividades formais e informais que representam possibilidades de readaptação relativamente maior às propriedades cognitivas, da experiência vivencial e de trabalho adquiridos no passado (serviço doméstico para mulheres, ambulante e tarefeiro para homens e, ainda, trabalhos na construção civil, serviço de carga, limpeza, conservação e vigilância)."

É fato que as oportunidades de trabalho nas cidades, em particular nos grandes centros, estavam marcadas por forte heterogeneidade. Mas, empregados ou autônomos

eram categorias muito genéricas face à ampla diversidade de situações de inserção ocupacional e da significativa dispersão de remunerações que podiam ser observadas em qualquer uma dessas posições.

Mesmo entre aqueles que podemos denominar genericamente de trabalhador comum, encontramos situações diversas. Muitos trabalhadores ficaram fora da relação salarial na empresa capitalista (ou seja, fora do domínio da exploração direta pelo capital) e também não foram empregados nas atividades do setor público. Os “empregados” em atividades autônomas ou por pequenos negócios e empresas ou pelas famílias pertenciam a um espaço ocupacional bastante distinto daqueles das empresas capitalistas e do Estado. Muitos dependiam diretamente da renda e dos estilos de vida das camadas privilegiadas. Pensemos nos serviços domésticos e nos empregados em condomínios residenciais. Outros eram assalariados de trabalhadores autônomos que não podiam ser confundidos com um empresário típico (por exemplo, um pintor autônomo que subcontrata auxiliares). Outros eram assalariados de pequenos negócios estabelecidos (por exemplo, de pequenas oficinas mecânicas ou de bares populares). Outros ainda eram trabalhadores autônomos, mas vinculados à empresa, até mesmo à grande empresa (pensemos no caso dos vendedores autônomos de sorvete Kibon). Havia ainda assalariados disfarçados de autônomos, obrigados pelo patrão a se manterem nessa posição (por exemplo, a manicure do salão de beleza). Outros ainda podiam ser trabalhadores autônomos típicos, ou seja, exerciam de fato o trabalho de forma independente (caso, por exemplo, de alguns vendedores ambulantes). Pertencer a esses espaços ocupacionais significou muitas vezes conviver com rendimentos muito baixos, inferiores ao do emprego nas empresas e até mesmo ao salário mínimo, especialmente se empregado doméstico ou assalariado junto a pequenos estabelecimentos e a trabalhadores autônomos. Outras vezes, como no caso de frações de trabalhadores autônomos, ter rendimentos superiores ao do emprego nas empresas e no governo. Mesmo porque, como já dissemos, uma boa parte dos trabalhadores comuns teve acesso a postos de trabalho nas empresas, mas sem que isso significasse necessariamente nem estabilidade do emprego nem salários elevados, mesmo na grande empresa e nos setores com produtividade crescente. Ao contrário, o trabalho nas empresas esteve sujeito a postos de alta rotatividade e baixos salários, sobretudo no caso de posições ocupacionais de

baixa qualificação e especialização, dando poucas chances aos trabalhadores assalariados de estabilizarem o vínculo de emprego e de progredirem profissional e salarialmente.

Trabalhador assalariado ou autônomo, assalariado na empresa ou no serviço público ou junto a pequenos negócios e empreendimentos ou pelas famílias, assalariado na grande ou na pequena empresa, no setor público ou no setor privado, autônomo subordinado ou não, para o público pobre ou para as camadas ricas – todas essas situações ocupacionais foram configurando certas diferenciações entre os trabalhadores comuns e conformando distinções de rotatividade do trabalho, de nível de renda e de grau de proteção pública e sindical.

No entanto, baixos níveis de renda e más condições de trabalho generalizaram-se, em maior ou menor grau, entre todos eles. Como mostraram vários estudos, os menores níveis de renda e/ou as condições mais instáveis de trabalho concentraram-se entre os empregados no serviço doméstico e os empregados por trabalhadores autônomos ou estabelecimentos muito pequenos sem um mínimo de estruturação organizacional (Baltar, 1996; Cacciamali, 1983; Souza, 1980; Medeiros, 1992).

Mesmo com as diferenças de nível de rendimentos dos trabalhadores comuns, importa destacar sua posição relativa na estrutura distributiva. A massa de trabalhadores urbanos comuns tendeu a se localizar nos estratos inferiores da distribuição de renda, com níveis de renda muito inferiores aos dos estratos ricos.³⁴ Além disso, para boa parte deles também prevaleceram baixos níveis de renda (muitos ainda próximos do salário mínimo legal), quando comparados às ampliadas necessidades básicas de consumo no meio urbano, especialmente nas metrópoles onde o crescimento urbano desenfreado e a especulação imobiliária ajudaram a conduzi-los para as favelas, cortiços ou para as periferias, aumentando freqüentemente o tempo de deslocamento entre a moradia e o trabalho.

³⁴ Tomando o estudo de Cacciamali (1983) como ilustração, podemos verificar que assalariados junto a autônomos e principalmente empregados domésticos estavam concentrados de forma nítida entre os 30% mais pobres (34% dos primeiros e 37% dos segundos entre os 10% mais pobres). Os operários tendiam a se localizar entre os 50% mais pobres (principalmente no terceiro e quarto decis), acompanhados de muitos assalariados de escritório e em atividades de apoio e serviços, enquanto os chefes, supervisores e demais controladores na transformação direta e principalmente fora dela tendiam a se localizar nos decis superiores (31% dos controladores fora da transformação direta estavam entre os 10% mais ricos). Entre os autônomos, enquanto aqueles sem estabelecimento e com ponto fixo tendiam a se localizar nos decis inferiores (27% deles entre os 10% mais pobres), os contas próprias com estabelecimento estavam concentrados entre os 30% mais ricos (18% deles, entre os quais a maioria dos profissionais liberais da amostra, estavam entre os 10% mais ricos). Já 53% dos executivos, gerentes e proprietários estavam entre os 10% mais ricos.

Instabilidade no emprego e baixos níveis salariais para muitos trabalhadores assalariados, com uma parcela de trabalhadores em atividades pouco estruturadas, no serviço doméstico e no trabalho autônomo que não obtinham sequer rendas semelhantes a esses níveis salariais, expressam certamente uma integração econômica marcada pela precariedade, constituindo um vetor básico da reprodução da pobreza no meio urbano. A busca de ampliação da renda familiar ajudou a jogar mulheres e jovens dessas camadas no mercado de trabalho, ampliando a disponibilidade de mão-de-obra barata. Muitos deles, mesmo quando inseridos nas empresas (pensemos nos office boys e nas balconistas no comércio) ganhavam muito próximo do salário mínimo.

Para além da heterogeneidade das oportunidades de trabalho no meio urbano, importa destacar justamente essa precariedade recriada nas cidades para a massa de trabalhadores, mesmo quando plenamente inseridos nas atividades “modernas e dinâmicas”. Certamente, a massa de empregados junto às famílias e “microempresas” (que, como vimos antes, tinha importante participação no emprego urbano em 1980), parte dos trabalhadores autônomos (em especial aqueles que valiam-se da atividade como mera estratégia de sobrevivência física) e também uma boa parte dos empregados pela empresa capitalista e pelo Estado (nos estabelecimentos declarantes da RAIS, metade dos empregados ganhava até 2 salários mínimos em 1980) representavam a base ampla de baixos rendimentos e pior inserção ocupacional nas cidades.

As possibilidades e os limites da integração da massa de despossuídos, de baixa escolaridade e “sem profissão” (que se reproduziam com alto grau de precariedade sobretudo nas áreas rurais e em atividades “tradicionais” no meio urbano, muitas delas configurando meras estratégias de sobrevivência) ao emprego no núcleo “moderno” das atividades urbano-industriais (leia-se à exploração capitalista, preferencialmente na grande empresa, ou então secundariamente ao trabalho nas atividades públicas) foi uma questão relevante para a literatura que pretendeu avaliar as particularidades do desenvolvimento socioeconômico do país, em particular naquela voltada para a análise do mercado de trabalho. Ou seja, indagava-se sobre a capacidade e a possibilidade de incorporação da mão-de-obra ao trabalho assalariado em segmentos e atividades mais dinâmicos e de maior produtividade, incluído o setor público.

Foi apontado algumas vezes na literatura que o problema residia na escassa capacidade de absorção de mão-de-obra nos setores “modernos”, em especial na indústria de transformação, decorrente ora da tecnologia importada, ora do privilégio às indústrias não-essenciais.³⁵

As evidências empíricas trataram logo de desmentir esse baixo dinamismo do emprego. Analisando os dados do período 1950/70, Souza (1980: 136) já havia concluído que:

“(...). O dinamismo dos setores “modernos” (indústria, comércio estabelecido, serviços atrelados à indústria, setor público, etc.) na geração de empregos foi muito apreciável. (...).”

Constatado o alto dinamismo da geração de empregos no núcleo “moderno” da economia, restou então enfatizar seu descompasso com o elevado ritmo de crescimento da oferta de mão-de-obra durante a industrialização. Mas, observemos, tratar-se-ia de uma condição adversa temporária: bastariam a manutenção de uma taxa adequada de crescimento econômico e uma melhora de escolaridade e formação da mão-de-obra para absorvê-la ao emprego “moderno”. E, evidentemente, a pressão e o peso da migração rural-urbana sobre o espaço ocupacional urbano iriam diminuindo ao longo do tempo, dada a dimensão que o mercado de trabalho e a população urbana já tinham atingido.

Diante do forte crescimento do emprego nos setores ditos dinâmicos, inclusive na grande empresa, nos anos 70, acompanhado de uma maior qualificação da estrutura ocupacional, da redução dos trabalhadores não-remunerados e da menor disparidade setorial de produtividade e rendimentos, pareceu a alguns que finalmente tínhamos uma estrutura social mais homogênea e um mercado de trabalho semelhante ao dos países desenvolvidos. O problema da incorporação do excedente estrutural de mão-de-obra ao emprego pelo capitalismo brasileiro passou a ter mais uma dimensão histórica (com uma temporalidade própria aos anos 50 e 60) do que propriamente estrutural. Apesar de se reconhecer a presença e magnitude dos “não incorporados” ao emprego “moderno”, a

³⁵ A atribuição de responsabilidade ao perfil dessa mão-de-obra pela criação de um volume maior ou menor de empregos nas empresas, como se o problema da reprodução de um excedente de mão-de-obra no meio urbano decorresse de um descompasso entre as características pessoais e os requisitos dos postos de trabalho exigidos pela industrialização (e, muitas vezes, atribuindo ao próprio trabalhador a responsabilidade por portar essas características) imiscuiu-se recorrentemente no pensamento conservador, reaparecendo “modernamente” no debate sobre a empregabilidade.

expectativa era de que o prosseguimento do dinamismo econômico acabaria por absorver o “resíduo do passado” (Rodríguez, 1983; Salm & Silva, 1987; MTb – IEL/UFRJ, 1987).³⁶

Não parece haver dúvida de que a maior diversificação da estrutura produtiva e a integração setorial e regional decorrentes do aprofundamento da industrialização em condições de alto ritmo de crescimento econômico propiciaram a consolidação de um mercado nacional de trabalho (com evidências mesmo de unificação dos mercados de trabalho rural e urbano), levando a um processo de integração econômica de inumeráveis trabalhadores por meio do forte aumento e diversificação das oportunidades de trabalho assalariado nas empresas, e também do assalariamento nas atividades geradas pelo Estado. Mesmo assim, como sabemos, parte deles só encontrou abrigo no trabalho autônomo desvalorizado, no assalariamento junto às famílias, em particular no serviço doméstico, e no assalariamento em negócios e empreendimentos pequenos e não organizados em moldes empresariais “tipicamente” capitalistas, enfim todos em atividades que foram abrigadas muitas vezes pelos especialistas na denominação imprecisa de Setor Informal.³⁷

³⁶ Rodríguez (1983) avalia a questão da incorporação utilizando o conceito de subemprego, instrumentalizado a partir da combinação de critérios de ocupação e renda, que tende usualmente a misturar problemas de naturezas distintas. Mesmo assim, é interessante observar que esse estudo indica uma queda absoluta e relativa apenas do subemprego agrícola, e de tal magnitude que acaba interferindo nos resultados globais para o conjunto da ocupação do país. Salm & Silva (1987: 4) apresentam um conceito de integração do mercado de trabalho, afirmando: “... c) resulta daí (crescimento da produtividade acompanhado da diminuição de suas disparidades setoriais e regionais e multiplicação das inter-relações setoriais e regionais) a formação de um mercado nacional de trabalho assalariado que, no caso brasileiro, possui um corte jurídico-institucional que garante aos empregados com vínculo registrado em carteira um status diferenciado. Com isso, não estamos negando o caráter capitalista do assalariamento não-formalizado nem o de outras formas de exploração do trabalho. Apenas consideramos a maior parte dos que trabalham sob tais formas, resquícios do atraso, como não integrados” (parêntese do autor).

³⁷ Ao utilizar essa denominação, nos deparamos sempre com a dificuldade de saber o que é e como mensurar o Setor Informal. Como observou Cacciamali (1983: 28 e 34), “... A inexistência de uma conceituação teórica que desembocasse numa definição precisa, a qual permitisse procedimentos de mensuração comparáveis, o emprego deste novo termo (Setor Informal) sem maiores questionamentos teóricos e os inúmeros trabalhos preocupados principalmente em estimativas estatísticas sobre a dimensão e composição do Setor, implicaram um uso difuso e pouco rigoroso do termo”. Algumas análises, como a da autora, procuraram precisar a categoria Setor Informal e mostrar que ele não era apenas um resíduo do passado, mas resultado de um processo específico de desenvolvimento capitalista, que num mesmo movimento e momento determinava os Setores Formal e Informal. A distinção analítica de diferentes formas de organização da produção e do trabalho não abrigava uma visão dual da realidade, impondo-se como afirmou essa autora “... face às necessidades de se conhecer a composição e as regras de funcionamento que articulam a evolução dessa produção (informal) aos elementos motrizes do sistema econômico. ...” (parêntese meu). Nesta perspectiva a produção autônoma seria o núcleo típico do Setor Informal, e seu movimento, configuração e composição seriam subordinados à dinâmica da produção capitalista típica, em particular das grandes empresas, sob um determinado padrão de crescimento e de distribuição de renda. Como observou a mesma autora: “... A vida da produção informal é antes determinada pelo espaço econômico permissível pela dinâmica produtiva do capital do que pelo excedente de mão-de-obra. É evidente que este contribui e alimenta o Setor Informal em certos ramos e atividades, no entanto, não é esta a dimensão vital, já que o indivíduo expulso temporária ou definitivamente da produção pode converter-se à mendicância, criminalidade, prostituição, além de outras formas não institucionalizadas ou violentas de se ganhar a vida que guardados certos limites, são absorvidas pela sociedade como um todo e estão sob o controle dos mecanismos de assistência social e de repressão. (...)”. Esses desdobramentos analíticos a respeito do Setor Informal, no entanto, não se confundem necessariamente em alguns autores com a avaliação que tinham a respeito do processo que estava em curso no país.

Aquelas avaliações soldadas pelo constatação do dinamismo econômico extraordinário tenderam, no entanto, a enfatizar apenas os impactos negativos do problema agrário (amplificados obviamente por seu equacionamento conservador), mas se esqueceram de considerar (ou retiraram a importância) que o estilo de desenvolvimento imprimido ao país marcava certas particularidades da geração de oportunidades de trabalho no meio urbano.

Nessas circunstâncias, a plena definição no pós-1964 de uma estratégia de expansão baseada no aprofundamento da concentração de renda e na difusão do crédito, garantindo a liderança dos setores produtores de bens de consumo duráveis e promovendo a modernização selvagem da agricultura, restringiu as possibilidades de uma integração mais favorável do conjunto de trabalhadores no meio urbano, e não apenas daquele excedente de mão-de-obra que vinha do meio rural.

Ainda que outros elementos possam ser lembrados, creio que, na experiência brasileira de consolidação da industrialização, dificilmente podemos entender a configuração resultante das oportunidades de trabalho no meio urbano sem considerarmos, além do encaminhamento dado ao problema agrário, suas relações com o perfil concentrado de distribuição de renda. Ou seja, fosse outro o estilo de desenvolvimento, outra haveria de ser a estrutura da sociedade que se criou.

Vale a pena insistir na importância das relações recíprocas entre a estrutura de oportunidades de trabalho urbano e a distribuição de renda. Isso porque, se essa estrutura pode condicionar o perfil de distribuição de renda, sua concentração com a manutenção de uma parcela expressiva da população com baixos níveis de renda, acabou por consolidar um núcleo relativamente pequeno de emprego no setor público e nas empresas privadas com maior tamanho e grau de organização e estimular a ampliação de oportunidades de trabalho junto às famílias e em atividades não organizadas em moldes empresariais capitalistas "típicos" (Baltar, Dedecca & Henrique, 1996). Houve assim:

- a) o estabelecimento de bases precárias para uma difusão mais generalizada e mais equilibrada do consumo de bens essenciais do núcleo industrial. Se o atendimento das necessidades básicas do conjunto da população tivesse ganho prioridade, certamente o volume de emprego industrial nestas atividades seria substancialmente maior, inclusive na construção civil de moradias populares. Ao mesmo tempo, proliferaram as atividades

de financiamento, comercialização, manutenção, escoamento e reparação de duráveis, abrindo nessas atividades oportunidades de trabalho autônomo, em empresas ou pequenos estabelecimentos. A maior difusão do consumo desses bens esteve não só apoiada fortemente no crédito, mas também no prolongamento de sua vida útil pela reparação (embora no caso da aquisição da moradia tenha freqüentemente envolvido para as camadas populares a autoconstrução e sua melhoria durante vários anos). Relativamente poucos consumiam (e consomem) o novo, de último modelo, e o renovam constantemente, sobretudo os de maior preço relativo como o automóvel, mesmo com a produção de modelos mais baratos. O mesmo pode ser observado em relação aos serviços financeiros, de turismo e lazer – quantos tinham conta bancária, iam ao cinema, ao teatro, ao restaurante, viajavam nas férias?;

- b) a expansão mais acelerada de serviços públicos coletivos poderia ter produzido uma melhor integração econômica, gerando mais empregos de forma imediata na construção da infra-estrutura social e, principalmente, de forma permanente e com maior qualificação na realização dos serviços, sobretudo na educação e na saúde;
- c) uma ampliação e diversificação de serviços privados (e também do comércio e da produção de bens específicos) para as camadas de maior renda, cujo nível de renda e estilo de vida garantiam a demanda por bens e serviços de inúmeros tipos, contribuindo tanto para a proliferação de oportunidades de trabalho em pequenos e grandes negócios (inclusive ilícitos) e empresas quanto para a existência de inúmeros e variados serviços empregados diretamente por elas;
- d) uma proliferação de pequenos serviços e atividades comerciais também para a população de menor renda, geralmente na forma de trabalho autônomo e familiar.

O rápido crescimento da força de trabalho urbana naturalmente favoreceu a permanência de uma ampla disponibilidade de mão-de-obra barata, contribuindo para a reprodução de pequenos negócios e empresas rentáveis e de inúmeros serviços relativamente baratos e para a expressiva participação de várias ocupações assalariadas e autônomas nas atividades terciárias. O problema principal aqui não residiu, como sabemos, na alta taxa de crescimento demográfico associada aos padrões reprodutivos da população urbana, mas sim no inusitado ritmo e volume do êxodo rural. Êxodo induzido, como vimos anteriormente, pela forma de encaminhamento do problema agrário, em que, em meio à

ausência de reforma agrária e de melhoria das condições de vida no campo, foi feita uma expansão de fronteiras e uma modernização agrícola acelerada favorecedoras das propriedades e estabelecimentos de maior tamanho. Ao que se agregou nos anos 70 um aumento expressivo da participação de mulheres e jovens na atividade econômica no meio urbano, induzida muitas vezes pela necessidade de complementação da renda familiar ou mesmo pelos anseios de consumo.

Mas, mesmo num cenário de arrefecimento da pressão do êxodo rural sobre o espaço ocupacional urbano, a alteração da estrutura de oportunidades de trabalho com uma diminuição de inúmeras ocupações precárias e socialmente degradantes exigiria muito mais do que a manutenção de uma adequada taxa de crescimento econômico ao longo do tempo. Envolveria provavelmente uma profunda alteração no perfil da distribuição de renda e nos valores, modos e estilos de vida associados a esse crescimento. Além disso, muitos desses trabalhos e ocupações foram se consolidando ao longo da vida de muitos trabalhadores (e às vezes de seus filhos), que neles tenderam a permanecer enquanto possível, tornando-os dificilmente “adaptáveis” e “disponíveis” para o emprego nas empresas e nos serviços públicos. Mesmo porque isso também não constituiu para a massa de trabalhadores uma alternativa estruturalmente mais favorável de condições de trabalho e remuneração.

1.3 As políticas sociais

Num quadro histórico de rápidas mudanças, marcado por forte desigualdade nas condições de inserção ocupacional e de rendimento, com uma larga parcela da população integrada precariamente quer no campo quer, de forma crescente nas cidades, coloca-se desde logo a questão: tiveram as políticas sociais um papel relevante na correção das desigualdades de rendimento e de condições de vida e na democratização das oportunidades de vida?

A resposta, como sabemos, é simples: não fomos capazes de construir um verdadeiro *Welfare State*. Ao contrário, o “*Welfare State* à brasileira” esteve marcado pelo autoritarismo e pela estreiteza de seus objetivos:

“... em vez do Estado de Bem-Estar Social, temos uma combinação permanente e alternada de paternalismo e repressão que logra, a despeito de tudo, inserir uma grande parte da população no “mercado capitalista”, enquanto consumidora marginal dos seus produtos materiais e culturais, aí incluída a aspiração ao bem-estar e ao conforto, próprios de um capitalismo desenvolvido. Mas, essa inserção da população nunca se dá na condição de população trabalhadora, com as implicações socioeconômicas daí decorrentes, nem na condição cidadã, com suas implicações político-ideológicas” (Fiori, 1995: 115).

A política social sempre ocupou um lugar subordinado nas estratégias de desenvolvimento e no seio do próprio Estado. A despeito de sua recorrente prioridade retórica, da configuração de políticas nacionais e da inegável expansão de programas e gastos sociais públicos, sobretudo durante o regime militar, a política social sempre foi subordinada à política econômica na trajetória da industrialização, denotando o baixo grau de incrustação dos interesses populares nos aparelhos do Estado. Queremos dizer com isso que as necessidades postas pela opção industrializante estrita de mobilização e transferência de recursos e de realização de gastos e investimentos públicos pelo Estado – na construção, ampliação e apoio da infra-estrutura econômica, dos setores industriais de base e das atividades financeiras, etc.. – funcionaram como um limite estrutural às prioridades reais das políticas sociais, particularmente no que diz respeito à disponibilidade de recursos financeiros.³⁸ Problemas de descompasso temporal na implantação da política social, com notórios atrasos em algumas áreas, e de configuração e orientação dos programas sociais, acabaram revelando também seus limites e sua orientação pouco favorecedora de uma mudança positiva do perfil de distribuição de renda e de uma melhoria mais generalizada das condições de existência da população.

Nos anos 50, as alterações econômicas e o crescimento urbano aceleraram-se nitidamente, e foi se tornando explícita a ampliação de demandas e problemas sociais nas cidades, ao mesmo tempo em que eram notórias as precárias condições de vida da maior parte da população no meio rural. As políticas sociais, no entanto, vinham expandindo lentamente sua cobertura a partir da elaboração de leis e códigos e da construção de aparelhos estatais e políticas de caráter nacional nas áreas do trabalho, educação e saúde, e

³⁸ A verificação mais detida das várias faces dessa subordinação – como, por exemplo, a expansão mais precária e lenta do aparelho social do Estado face ao aparelho econômico, a capacidade gerencial e técnica relativamente menor das burocracias sociais, e o movimento do gasto social no interior do gasto público e segundo os requisitos da política econômica – está ainda por ser feita, esbarrando algumas vezes em dificuldades dificilmente contornáveis de reconstituição de séries estatísticas.

implementar programas habitacionais e de alimentação. O mesmo não ocorria, no entanto, com amplas categorias de trabalhadores autônomos e assalariados sem registro em carteira das cidades e principalmente do campo.⁴⁰

É notável a ausência da regulação estatal das condições do trabalho rural, muito embora as atividades agrícolas ainda respondessem por mais da metade das ocupações na década de 50. De fato, a intocabilidade do domínio e dos interesses da grande propriedade rural, com os trabalhadores rurais desmobilizados e sob padrões tradicionais de controle, manteve-se como regra inviolável, quer na democratização do acesso à terra quer na extensão da legislação social ao campo. Alguns artigos da CLT já eram extensivos ao trabalhador rural, mas tudo permaneceu na maioria das regiões sob o livre arbítrio dos proprietários. Apenas em 1963, após longa tramitação, o Estatuto do Trabalhador Rural, criando um regime jurídico próprio, ampliou a legislação trabalhista e estabeleceu a previdência social para os trabalhadores rurais. Mas isso já num contexto de progressiva modernização da agricultura, diminuindo relativamente os requisitos diretos de mão-de-obra. E a implementação da previdência rural demorou ainda quase dez anos, estabelecendo um espectro e valores de benefícios muito mais restritos do que os da previdência urbana.

A regulação estatal até o final dos anos 50, respeitando diferenciações já existentes entre as várias camadas de trabalhadores, acabou dessa forma por configurar novas diferenças no exercício da atividade e na inatividade não apenas entre trabalhadores urbanos e rurais, ao excluir estes últimos durante três décadas, mas também entre os trabalhadores urbanos. Entre os assalariados urbanos sindicalizados e com registro em carteira, com capacidades diferenciadas e imersos num mundo do trabalho urbano heterogêneo, a regulação introduziu uma segmentação política e legal em categorias profissionais. Na área da previdência, a unificação administrativa dos Institutos constituiu um dos eixos centrais do debate sobre sua reforma, contando com fortes divergências e resistências políticas, pois abria a possibilidade de reforçar a utilização dos fundos previdenciários no financiamento da industrialização, ou como instrumento de barganha política. Já no final do Estado Novo, houve um decreto de criação do Instituto de Serviços Sociais do Brasil, promovendo essa unificação, e que foi revogado com a

⁴⁰ Estima-se que em 1948, as trinta Caixas e os seis Institutos de Aposentadorias e Pensões então existentes abrangiam 3 milhões de segurados, enquanto o Censo Demográfico de 1950 aponta a existência de 5,1 milhões de empregados e 1,2 milhões de autônomos nas atividades não-agrícolas, e 3,5 milhões e 3,7 milhões respectivamente nas atividades agrícolas.

redemocratização. Após 14 anos de tramitação no Congresso, a Lei Orgânica da Previdência Social foi promulgada em 1960, sem alterar a organização dos Institutos, promovendo a uniformização de seus benefícios e serviços, prevendo a extensão da cobertura para os trabalhadores autônomos e mantendo a proteção ao acidente de trabalho como um seguro privado.

Se assim foi na área do trabalho e da previdência, as ações públicas no campo da saúde e da educação, com um papel relativamente menor, não atenderam as necessidades reais dos trabalhadores urbanos, e muito menos dos trabalhadores rurais.⁴¹

A ausência de extensão da educação para a maioria da população, em especial para as massas rurais, por suas implicações na conformação da cidadania e no estabelecimento de condições favoráveis na disputa por oportunidades de trabalho e no próprio exercício do trabalho (assim como na melhoria das condições sanitárias e na redução da mortalidade infantil), constituiu o mais notório atraso da política social. A educação permaneceu, assim, um virtual monopólio da elite e de segmentos das camadas médias urbanas, e o analfabetismo e a baixa escolaridade das massas reproduziram-se por décadas.

No conjunto, o rol extremamente limitado de políticas sociais direcionadas às massas rurais contribuiu para a manutenção de um baixo padrão de vida no campo por um longo período e, com sua transferência para o espaço urbano, para a conformação geral de um baixo perfil sanitário, educacional e cultural dos trabalhadores brasileiros.

O Plano de Metas na segunda metade dos anos 50 foi exemplar, com sua quase completa ausência da questão social, restrita a uma meta de formação de pessoal técnico e com um mecanismo implícito de financiamento – a inflação – que propiciava o declínio dos

⁴¹ Seguidas inovações se fizeram nessas áreas no sentido de dotar o Executivo Federal de recursos minimamente adequados e de estabelecer políticas de âmbito nacional, mas a cobertura dos serviços se expandiu de forma lenta e restrita (Draibe, 1985). Em 1930, foi criado o Ministério da Educação e Saúde e foram estruturados em seu âmbito o Conselho Nacional de Educação e o Conselho Consultivo do Ensino Comercial, esboçando-se a estrutura do sistema educacional a partir de uma base de ensino primário gratuito e obrigatório, seguido por dois ramos – secundário/superior e pré-vocacional/profissional, este último voltado para os “destinados ao trabalho”. Na saúde, foram criados novos órgãos de atuação no combate às endemias, esboçando-se os contornos de uma política cindida em dois setores: a assistência básica pública e a assistência médica previdenciária. Em 1953, foi criado o Ministério da Saúde, que passou a atuar independentemente da área educacional. A expansão da medicina previdenciária foi configurando progressivamente um setor saúde com uma importante participação da arrecadação previdenciária em seu financiamento e como um espaço de acumulação de capital. Na educação, após um longo período de tramitação, o Projeto de Diretrizes e Bases foi transformado em lei em 1961. “Com a aprovação das Diretrizes e Bases e a criação do Conselho Federal de Educação, completou-se a centralização dos dispositivos básicos de controle estatal sobre a educação: conformara-se um aparelho educacional centralizado e o Executivo federal armara-se dos instrumentos legais e de um plano geral de educação. O sistema nacional de ensino adquiriu um formato integrado, e a partir dos dispositivos centrais asseguravam-se as margens das quais se efetuariam a descentralização administrativa, as prerrogativas do regime federativo e a relação entre a escola pública e a escola privada” (Draibe, 1985: 70). Houve também um movimento de modernização do ensino superior.

salários (Lessa, 1982). Prevaleceu o impulso à industrialização pesada, em articulação com os capitais externos e foram preservados os interesses da grande propriedade da terra. Nos anos 50, como observou Fiori (1995: 98-9):

“Fosse como fosse, todos viam na ação estatal o único caminho possível de um desenvolvimento nacional, com justiça social e com a democratização do próprio Estado. Pouco se pensou, naquela época, e quase nada se compreendeu acerca da verdadeira natureza do Estado, e de sua expansão continuada na América Latina e, muito em particular, no Brasil. (...) Assim, amplos setores das classes médias urbanas, e mesmo das classes populares, aderiram ideologicamente ao grande compromisso, agora refeito, que tinha na vitalização do Estado, a um só tempo, causa, consequência e a única salvação. O momento culminante dessa convergência se deu no período JK, encobrendo a recentralização então ocorrida e viabilizando o exercício democrático apesar de tudo.”

Os conflitos sociais e políticos, que se acirram no início dos anos 60 num contexto de recessão industrial e aceleração inflacionária e de crescimento da organização nacional dos trabalhadores, colocaram na cena política a necessidade das reformas estruturais, e da intocabilidade ou não dos pressupostos básicos da estrutura fundiária, da relação com os capitais estrangeiros, da organização do espaço urbano e das condições gerais da cidadania social. Mas o movimento pelas “reformas de base” foi abortado pela “Revolução de 64”.

Foi apenas no quadro das reformas modernizantes e conservadoras do regime militar, que a política social foi significativamente modificada. Face à explicitação de demandas e à crescente complexidade da sociedade urbano-industrial em gestação, não era mais possível que as ações sociais do Estado continuassem tão acanhadas.

A regulação do trabalho, num momento em que grandes empresas já haviam se estabelecido, permaneceu praticamente intocada em alguns aspectos legais. Mas, pelo menos três alterações foram decisivas: a repressão e o controle da prática sindical, restringindo o direito de greve e esvaziando a capacidade de negociação e intervenção das organizações dos trabalhadores; a extinção do instituto da estabilidade; e o estabelecimento de uma política salarial, que envolvia a desvalorização do salário mínimo e o controle da correção do conjunto de salários e benefícios da previdência.

Nas demais áreas sociais, o aparato estatal passou por profunda reformulação, com a alteração e a criação de novos órgãos e programas e o estabelecimento de novas fontes de financiamento e formas de operação, conduzindo à progressiva organização e consolidação de políticas nacionais de previdência, atenção à saúde, assistência social, educação,

habitação, saneamento básico, transportes coletivos urbanos, alimentação e nutrição, num contexto de inédita centralização.

Nessa reformulação, pelo menos uma questão era decisiva: a resolução do problema do financiamento da área social. A unificação em 1967 dos diversos Institutos no Instituto Nacional de Previdência Social – INPS⁴² e a inclusão no plano dos benefícios daqueles relativos a acidentes de trabalho com uma contribuição específica das empresas tornaram a operação da previdência social (com a prestação de assistência médico-hospitalar a ela associada) puramente estatal, encerrando a participação dos trabalhadores na gestão dessa área e colocando imediatamente em disponibilidade para o Estado uma imensa massa de recursos financeiros. Foram criados o salário educação (recurso destinado ao ensino fundamental, havendo a posterior extensão da escolaridade básica obrigatória de quatro para oito anos) e em 1966 o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS, os dois na forma de contribuições das empresas sobre a folha de salários. O FGTS operava simultaneamente como substituto do instituto da estabilidade, como fundo social dos assalariados urbanos com registro em carteira por meio de contas individuais e como fonte de financiamento das políticas de habitação e de saneamento básico no âmbito do BNH. Em 1970, foi estabelecida ainda uma contribuição à título de benefícios monetários em situações específicas para frações dos trabalhadores urbanos por meio do Programa de Integração Social – PIS e do Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público – PASEP, direcionada posteriormente para o âmbito da gestão do BNDE, visando fortalecer o financiamento público da economia.

Isso possibilitou a mobilização e a centralização de um significativo volume de recursos pelo Estado, ao mesmo tempo em que moldava uma particular estrutura de financiamento da área social, assentada no forte peso de contribuições sociais, sobretudo aquelas com base na folha de salários das empresas. Se, com isso, diminuía a pressão do gasto social sobre a arrecadação tributária, a ampliação dos recursos sociais tornava-se

⁴² No início dos anos 70, foi regulamentada a inclusão à previdência social dos trabalhadores rurais (em 1971, sem exigência de contribuição direta do trabalhador, com fontes de financiamento específicas e proteção diferenciada) e dos trabalhadores autônomos e empregados domésticos (em 1974). Em 1974, foi criado o Ministério da Previdência e Assistência Social – MPAS e, em 1977, o Sistema Nacional de Previdência e Assistência Social – SINPAS, com órgãos especializados por funções. A assistência médica previdenciária ampliou-se significativamente, e com isso o modelo médico-assistencial privatista passou a predominar de forma nítida na política de atenção à saúde. A política de assistência social ganhou impulso com a criação da Fundação Nacional do Bem Estar do Menor – FUNABEM, e a sua inclusão ao SINPAS juntamente com a Legião Brasileira de Assistência – LBA, que implantou inúmeros programas nesses anos.

fortemente dependente do desempenho dos níveis de emprego e de salários nas empresas, na presença de um espaço de trabalho não totalmente dominado pelo assalariamento nas empresas e de um mercado de trabalho em que se consolidavam salários de base relativamente baixos.

A forte recuperação econômica a partir do final dos anos 60, com a manutenção de altas taxas de crescimento por pelo menos uma década, propiciou no entanto um notável aumento do nível de emprego nas empresas, impulsionando a expansão da massa salarial. Criou-se, assim, um quadro muito favorável ao sucesso da operação daquela estrutura de financiamento, favorecendo um inegável aumento dos gastos sociais, particularmente nos anos 70.⁴³

Assistiu-se a um movimento de rápida ampliação da cobertura dos programas sociais e de crescimento do nível de emprego na área social. Por seus efeitos diretos e indiretos sobre o emprego e as rendas, esses programas foram, apesar de tudo, atenuando em alguma medida alguns aspectos do quadro de agravamento e complexificação dos problemas sociais e sanando algumas carências básicas mais evidentes. Verificou-se um desempenho positivo de indicadores sociais, como os relativos à população segurada e ao número de benefícios previdenciários concedidos, às crianças na escola, ao número de procedimentos médico-hospitalares, ao número e valor de financiamentos habitacionais, à extensão da rede de saneamento básico.

Difícilmente, no entanto, poderíamos afirmar que as políticas sociais tiveram um papel corretor das desigualdades de renda e de oportunidades de vida. É duvidoso que o aumento de gastos sociais tenha superado a destinação preferencial dos recursos públicos ao crescimento econômico, operando como um limite em última instância à maior expansão e prioridade efetiva da política social. É provável mesmo que recursos sociais tenham sido destinados para promover a expansão econômica. E por mais que se gastasse na área social, isso era insuficiente em face da reprodução de desigualdades socioeconômicas, estimulada pela ação estatal até mesmo no campo da própria política social. De fato, a política social ao invés de corrigir acabou por referendar o quadro de desigualdades. Senão vejamos.

⁴³ O estímulo à formalização dos contratos salariais em geral, inclusive nos pequenos estabelecimentos, no serviço doméstico e na área rural, e a regulamentação da inclusão de novas categorias à previdência funcionaram também favoravelmente à arrecadação da área social.

No campo da regulação do mercado de trabalho, foram notórios, como já observamos anteriormente, os efeitos adversos do esvaziamento dos sindicatos, da instituição do FGTS e da orientação da política salarial sobre a estabilidade do emprego e o comportamento dos salários, contribuindo para ampliar o poder das empresas e a concentração de renda. No caso dos servidores públicos, inclusive da área social, a expansão do emprego pode ser acompanhada do declínio se não absoluto, pelo menos relativo de suas remunerações, inclusive de postos de trabalho com maiores requisitos de escolaridade e especialização.

Na educação, a ampliação da escola pública para crianças e jovens das camadas populares foi acompanhada de uma acentuada deterioração da qualidade do ensino, transformando-a progressivamente numa máquina reprodutora de analfabetos, diplomados ou não, e no desaguadouro de inúmeros problemas (como desnutrição, desestruturação familiar, violência, drogas, etc.), sobretudo nas periferias dos grandes centros urbanos. Educação pobre para os pobres e frações das novas camadas médias direcionando crescentemente seus filhos para a escola privada ajudaram a recriar os monopólios da educação e da cultura. Da mesma forma, na expansão da cobertura dos serviços de assistência médico-hospitalar previdenciária foram se tornando recorrentes as longas e demoradas filas, os descasos, a baixa qualidade do atendimento. A forte orientação privatista na organização da política de atenção à saúde acabou por se refletir na deterioração das próprias condições de trabalho e remuneração da massa de profissionais desses serviços, até mesmo em sua formação. Ter acesso a um emprego numa empresa que dispusesse de planos coletivos de saúde ou então comprar um plano no mercado tornava-se a possibilidade de obter uma atenção relativamente melhor.

Ter acesso à previdência social, mesmo no regime geral urbano, significava para a maioria dos trabalhadores a obtenção de benefícios de valor baixo ou mesmo irrisório. Não só porque eles representavam uma ratificação dos rendimentos da atividade, mas também pela existência de regras adversas de concessão e cálculo do valor inicial desses benefícios, desvalorizados ainda ao longo do tempo pelas regras de reajuste dos benefícios. No caso do trabalhador rural, menor variedade de benefícios, e com valor mais irrisório, assim como assistência médica mais limitada. Aqui também a obtenção de um bom emprego numa empresa que dispusesse de planos complementares de aposentadorias e pensões passou a

ser uma alternativa de manutenção da renda na inatividade próxima à da atividade. Acumular realmente um fundo na conta do FGTS também exigia ter maior estabilidade no emprego e, preferencialmente, salário alto.

Ter acesso a um financiamento da casa própria exigia a comprovação de capacidade de pagamento e sua manutenção no tempo. O grosso dos recursos de financiamento do BNH direcionou-se para segmentos de maior poder aquisitivo, enquanto as camadas populares direcionavam-se para a autoconstrução nas favelas e nas periferias urbanas, geralmente em lotes clandestinos destituídos de infra-estrutura, ou então amontoavam-se em cortiços em áreas urbanas degradadas ou crescentemente nas periferias. Os conjuntos habitacionais populares financiados pelo BNH também se localizavam preferencialmente em áreas periféricas, encarecendo a extensão da infra-estrutura urbana, valorizando os espaços vazios, favorecendo a especulação imobiliária. Da mesma forma, a extensão dos serviços de saneamento básico destinou-se preferencialmente às áreas urbanas de maior renda.

Em qualquer uma dessas áreas, a expansão dos programas sociais resultou ou numa exclusão do acesso ou então numa cobertura insuficiente das camadas de menor renda. A escola, os serviços de saúde, a previdência, as condições de saneamento básico continuaram relativamente mais precárias para os trabalhadores agrícolas, sobretudo se ainda morassem no campo, e mais ainda nas áreas mais atrasadas. Nas cidades, particularmente as do Centro-Sul, tornou-se mais fácil encontrar a escola e a atenção médica, o que ajudou a aumentar a atratividade do meio urbano. Essa atratividade também foi estimulada por uma previdência certamente melhor que a existente para o meio rural, mas apenas no caso de acesso ao emprego com carteira ou se a renda do trabalho autônomo permitisse pagar uma contribuição bastante elevada. Se a renda do trabalho não desse para garantir uma existência digna, muito provavelmente a da inatividade também não. Da mesma forma, para ter acesso à assistência médico-hospitalar previdenciária era necessário ser contribuinte da previdência, e contar com a sorte para ter um atendimento rápido, digno e de boa qualidade. Já a casa própria, com saneamento básico, rua asfaltada e coleta de lixo, era muito mais difícil e demorada, raramente contava com financiamento público e nem sempre se concretizava rapidamente. Mas os filhos tinham acesso à escola e, quem sabe, conseguissem um trabalho melhor ou virassem “doutores”.

Além disso, o declínio de qualidade de serviços básicos ofertados por meio do Estado, como educação e assistência médico-hospitalar, na presença de fortes desigualdades de renda, foi levando a uma progressiva diferenciação dos serviços e das possibilidades de acesso a eles, recompondo os monopólios de acesso e usufruto da boa educação e da boa assistência médica. É certo que muitos equipamentos públicos se preservaram como centros de excelência na prestação de serviços, o mesmo não ocorrendo com boa parte da rede hospitalar e das universidades privadas em expansão. Da mesma forma, o financiamento público à moradia possibilitou que setores médios em expansão a adquirissem com maior facilidade.

Por outro lado, o financiamento desses programas, assentado basicamente em recursos oriundos de contribuições sociais das empresas, tinha claros efeitos regressivos sobre a distribuição de renda – marca, aliás, de toda a estrutura tributária resultante da reforma de 1966. Mesmo no caso da contribuição previdenciária dos empregados, a pequena diferenciação de alíquotas com um teto de salário de contribuição tornavam-na regressiva. Além disso, a utilização de recursos com exigências de remuneração, como era o caso do FGTS, acabava também por reforçar a expansão de programas que garantissem retorno, referendando seu direcionamento às camadas da população com suficiente capacidade de pagamento.

Que a eficácia do gasto social, moldada por um aprofundamento da peculiar associação entre estatismo e privatização, também fosse tênue, era um detalhe adicional a revelar a baixa incrustação do interesse popular na política social, aprisionada de fato por interesses privados e particulares de toda ordem, favorecendo a reprodução de práticas políticas atrasadas e conservadoras e garantindo um pouco mais de espaços de acumulação de capital.⁴⁴

Moldou-se dessa forma um perfil de política social, que apesar de assentado em raízes históricas, tornou-se intimamente solidário com o estilo de desenvolvimento econômico e político. A própria reprodução da pobreza mais abjeta – incompatível com a

⁴⁴ O crescimento sem precedentes da máquina burocrática social, sobretudo na esfera federal, deu-se na ausência de planejamento e coordenação horizontal, de mecanismos de avaliação dos programas e de integração das ações, gerando superposição de programas e desperdício de recursos. O direcionamento do gasto social fez-se muito mais por interesses burocráticos e privados de toda ordem, levando em muitas áreas a uma preferência por novas obras e critérios técnicos caros, e não por uma generalização de serviços de boa qualidade para todos. A nítida transferência para empresas privadas da provisão direta e indireta de vários bens e serviços, com a ausência de sistemas de controle e fiscalização, possibilitou também a expansão de redes deficientes, o superfaturamento, as concorrências viciadas.

imagem do Brasil Potência – foi exigindo a ampliação da agenda estatal, contribuindo para a expansão complementar de vários programas direcionados para os segmentos de menor renda, quer no interior de políticas como a previdenciária, a habitacional e a de saúde, quer na área de assistência social.⁴⁵ Esses programas, no entanto, mostraram-se insuficientes e ineficazes para garantir um atendimento minimamente satisfatório das necessidades básicas do conjunto da população de menor renda, tendo sido marcados ainda por um forte viés assistencialista e clientelista.

Mais uma vez, não se tratou nesse período de construir por meio da política social uma proteção socioeconômica a todos como um direito de cidadania e, muito menos, de promover uma redução das desigualdades. Num novo patamar de desenvolvimento urbano-industrial e afastados os trabalhadores dos processos decisórios, a política social não funcionou como um mecanismo de igualação de oportunidades e nem de resultados, quer de renda ou de condições de vida, reiterando e mesmo aprofundando as desigualdades produzidas no âmbito da produção e do emprego. Ela tornou-se, dessa forma, um elemento importante na reprodução de uma sociedade marcada por profundas desigualdades de condições de trabalho e inatividade, renda, consumo, educação, habitação e saúde, em que a regra foi uma integração precária da massa de trabalhadores, incompatível com o patamar de desenvolvimento econômico já atingido. Acabou, apesar de tudo, gerando incontáveis empregos e afastando progressivamente a pobreza mais abjeta do passado, instalando-se como um mecanismo importante de reprodução social.

1.4 Mobilidade, desigualdade e pobreza

O intenso processo de industrialização e de urbanização levou a transformações profundas e rápidas da estrutura social no Brasil. Mudaram não só o peso relativo dos

⁴⁵ Lembremos que o II PND reconheceu a existência dos problemas da distribuição de renda e da pobreza, atribuindo alguma relevância à ação estatal em áreas sociais, como saúde, previdência e habitação. Ainda em 1972 foi criado o Instituto Nacional de Alimentação e Nutrição, sendo implementados a partir daí os Programas Nacionais de Alimentação e Nutrição, contemplando inúmeras e variadas ações. Além de uma certa flexibilização da política salarial, a partir de 1974, foram criados vários programas habitacionais não convencionais para os segmentos pobres no âmbito do BNH, a Renda Mensal Vitalícia e o Programa de Pronto Atendimento no âmbito da Previdência, novos programas no âmbito da LBA. Muitos desses programas foram financiados com recursos das contribuições sociais, indicando que tais recursos davam para tudo.

grandes estratos sócio-ocupacionais, mas também sua composição interna e seu próprio significado. Sobretudo novas ocupações foram criadas, ou então velhas ocupações foram renovadas pelas transformações econômicas e dos modos de vida. Elas foram preenchidas por contingentes populacionais também com novas características de idade, sexo e educação, e mesmo de origem social. Em poucas décadas, conformou-se uma particular estrutura social capitalista marcada por desigualdades profundas.

Sintetizemos os principais aspectos dessas transformações no período 1960-80, com base nas informações contidas num estudo da CEPAL (1989).

Os estratos não-manuais cresceram fortemente, aumentando sua participação de 15% para 25% da PEA. Houve um crescimento expressivo de proprietários (sobretudo nas atividades dos setores secundário e terciário) e, principalmente, de uma gama variada de ocupações com requisitos relativamente maiores de escolaridade geral e especializada, associadas basicamente ao surgimento e à ampliação das chamadas novas camadas médias assalariadas. Entre essas ocupações, aumentaram expressivamente os segmentos de administradores, diretores e gerentes, de profissionais assalariados e as inúmeras ocupações de escritório e de vendas.

De fato, as camadas médias passaram por uma significativa diferenciação. Destacou-se um segmento superior com altos níveis de renda média, que, em conjunto com os proprietários, foram os únicos que aumentaram sua participação tanto na PEA quanto na renda nos anos 70. Camadas gerenciais e de comando e altos profissionais constituíam o núcleo básico desse segmento, que representava menos de um terço dessas camadas. Em contraposição, havia um segmento, que representava mais da metade dos ocupados dessas camadas, com níveis de renda bem mais baixos, que se tornaram mesmo inferiores à média nacional de renda e muito próximos aos de alguns segmentos de trabalhadores manuais urbanos. Eram representativos desse segmento enfermeiros, professores primários, secretárias, datilógrafas, auxiliares de escritório e vendedores de lojas. Essas ocupações estiveram associadas a uma crescente presença de mulheres com escolaridade no mercado de trabalho não-manual, que se concentraram nesses postos inferiores de prestígio e renda. Entre esses dois segmentos bastante diferenciados, situava-se um segmento médio de menor peso relativo, com níveis de renda média mais próximos do segmento superior. Eram representativos dele algumas ocupações intermediárias de escritório, representantes

comerciais, corretores. Nos anos 70, observou-se uma diminuição dos índices de renda média desses vários segmentos em relação à média nacional de renda. Eles caíam abaixo da média nacional para seu segmento inferior, denotando em grande parte uma massificação de muitas ocupações, levando o estudo da CEPAL a classificá-lo como uma camada não-manual popular. Para os demais segmentos é provável que tenha ocorrido sobretudo uma forte diferenciação de renda no interior da mesma ocupação. Do ponto de vista do consumo, como observou esse estudo:

" (...) Ser de clase media significa cada vez más pertenecer a un grupo familiar en el cual para mantener un patrón de consumo congruente con cierto status social hay que reunir las remuneraciones de dos o más miembros del grupo en ocupaciones no manuales, en que el ingreso, generalmente inferior de la esposa o la hija, suplementa al del jefe de hogar" (p.156).

Os estratos manuais também cresceram, mas com uma redução expressiva de sua participação na PEA e também com alterações significativas.

Nos setores secundário e terciário, as ocupações manuais cresceram rapidamente (sobretudo nos anos 70) e atingiram quase 40% da PEA. Os serviços pessoais respondiam por quase um terço dessas ocupações, e seu nível de renda média era sensivelmente mais baixo que nas demais atividades. Nas atividades urbanas, os trabalhadores manuais eram preponderantemente assalariados, embora não fosse nada desprezível a participação dos trabalhadores por conta própria e familiares não remunerados entre eles (20%).

O perfil de escolaridade dos trabalhadores manuais urbanos, apesar de algum avanço no período, era ainda bastante baixo em 1980, e notavelmente inferior para os trabalhadores por conta própria. Aproximadamente 40% dos assalariados e metade dos trabalhadores por conta própria tinham apenas até três anos concluídos de estudo em 1980.

No setor primário, houve um estancamento das ocupações manuais, com sua rápida queda de participação na PEA, embora em 1980 elas ainda representassem pouco menos de um terço da PEA. O nível de renda média desse estrato era o mais baixo do conjunto de ocupados – 40% da média nacional em 1980. Nesse estrato, ocorreu uma queda do peso dos ocupados por conta própria e familiares não-remunerados, associada à proletarização de pequenos produtores e ao abandono do campo, principalmente de jovens. Mas, ao contrário do trabalho manual nas atividades urbanas, eles ainda representavam mais da metade (aproximadamente 60%) dos ocupados manuais no setor primário em 1980. Como vimos anteriormente, o conjunto dos contos próprias na agricultura passou por uma forte

diferenciação socioeconômica, constituindo um espectro que vai daqueles capitalizados e com renda relativa alta até os sem instrução e com o nível de rendimento mais baixo da sociedade. Esses últimos seriam a metade deles em 1980.

Um maior entrelaçamento entre os mundos urbano e rural transformados pode ser observado na ampliação dos ocupados em atividades não-agrícolas na PEA com domicílio rural (de cerca de 12% em 1960 para 21% em 1980) e dos ocupados em atividades agrícolas com residência urbana, dos quais os bóias-frias seriam o grupo mais expressivo dos estratos manuais.

Em 1980, em resumo, na estrutura social brasileira havia uma presença majoritária de estratos manuais (cerca de dois terços). Deles, 42% estavam no setor primário; 18%, nos serviços pessoais e 40%, no setor secundário e em outras atividades do setor terciário. Os estratos não-manuais representavam aproximadamente um quarto.⁴⁶

A renda média dos estratos manuais era bastante mais baixa que a dos estratos não-manuais. Os manuais no setor primário continuavam tendo a renda mais baixa da sociedade, e a daqueles em serviços pessoais era bastante próxima dela. Os trabalhadores manuais das demais atividades urbanas tinham uma situação um pouco melhor: uma renda média cerca de duas vezes maior que no primário e bastante mais próxima da média nacional. Os estratos não-manuais apropriavam-se de metade da renda, mas entre eles havia uma forte diferenciação de renda. Enquanto os proprietários e empregadores e os segmentos gerenciais e altos profissionais tinham níveis de renda bastante maiores, apropriando-se de um terço da renda, os segmentos inferiores tinham rendas bastante próximas da média nacional, chegando em alguns casos a ser inferiores aos níveis de renda de trabalhadores manuais urbanos.

A transformação social envolveu, assim, a reprodução de uma forte estratificação de renda entre os diversos estratos e também no interior deles, sobretudo nos estratos não-manuais. Observou-se uma polarização social entre, de um lado, os proprietários (especialmente grandes e médios) e os segmentos superiores das camadas médias e, de outro, a massa de trabalhadores manuais, especialmente aqueles de baixa ou nenhuma qualificação nas atividades agrícolas e também nos serviços pessoais e em inúmeras outras

⁴⁶ Em 1960, a presença dos estratos manuais era ainda mais elevada – aproximadamente 80%, e sua composição bastante distinta: 65% no primário, 8% nos serviços pessoais e 27% nas demais atividades. Os estratos não-manuais eram aproximadamente 15%.

atividades do terciário, na construção civil e na indústria de transformação. Enquanto executivos, diretores, gerentes e chefes (especialmente das grandes empresas) e altos profissionais liberais e assalariados estavam próximos de ricos proprietários, a massa de trabalho não-manual, de professores, enfermeiros, secretárias, datilógrafas, auxiliares de escritório, vendedores, entre outros, passou por um rebaixamento relativo de sua posição, aproximando-se fortemente e mesmo estando abaixo de segmentos de trabalhadores manuais nas atividades urbanas.

*

A transformação acelerada em direção a uma estrutura social mais complexa e profundamente desigual envolveu um processo de mobilidade social fortemente ascendente. Mobilidade associada às próprias mudanças dessa estrutura (a chamada mobilidade estrutural) e não simplesmente ao movimento numa estrutura social, cujas características básicas permanecessem inalteradas. Ou seja, tratou-se de um processo de mobilidade associado basicamente ao estancamento das oportunidades de trabalho no campo e à abertura de crescentes e novas oportunidades de investimento, de negócio e de trabalho pela transformação e dinâmica expansão das atividades econômicas, do espaço urbano e do próprio Estado.

Como já apontamos, nessa transformação foram recriadas distâncias enormes de renda, educação, propriedade, consumo, etc. entre as camadas sociais renovadas. O acesso a posições ocupacionais relativamente superiores, que possibilitassem usufruir dos novos padrões de consumo, era a expressão básica da ascensão. Traduziu-se numa certa modalidade de dinamismo social, assentado em mudanças de posição e orientado pelos valores de consumo.

O estudo de Pastore (1979), a partir de um questionário especial da PNAD de 1973 e centrado na mobilidade de homens, chefes de família, com idade entre 20 e 64 anos, constatou a ocorrência de uma forte mobilidade ascendente intrageracional e também intergeracional. Sintetizemos seus principais resultados.⁴⁷

Praticamente metade dos indivíduos alcançou uma mobilidade ascendente ao longo de sua permanência na atividade econômica (cerca de 54%) e em relação a seus pais (47%).

⁴⁷ Embora os estudos sobre a estrutura social, como o da CEPAL (1989), permitam captar esse processo de mobilidade, são os estudos específicos baseados em informações individuais que possibilitam dar destaque a certas questões.

Nos dois tipos de mobilidade, aproximadamente 42% permaneceram no mesmo estrato e uma fração pequena experimentou mobilidade descendente.⁴⁸

Significativas diferenças entre as estruturas sócio-ocupacionais dos pais e dos filhos puderam ser assim observadas, destacando-se a queda das ocupações manuais não qualificadas da área rural e o aumento de ocupações em todos os demais estratos.⁴⁹

A mobilidade ascendente, intra e intergeracional, foi mais freqüente entre os indivíduos dos dois estratos mais baixos (manuais não-qualificados dos meios rural e urbano). Mas, a maioria deles percorreu apenas pequenas distâncias sociais, concentrando-se nos dois estratos imediatamente superiores. Os indivíduos ascendentes do estrato manual sem qualificação no campo tornaram-se, na maioria, trabalhadores manuais sem qualificação ou qualificados no meio urbano; aqueles que já eram do estrato manual urbano sem qualificação, inseridos predominantemente em atividades do setor terciário, tiveram uma freqüência ainda maior de ascensão. Mas, praticamente metade dos ascendentes inseriu-se no estrato manual qualificado. Apenas uma parcela relativamente pequena dos indivíduos ascendentes desses dois estratos mais baixos conseguiram percorrer grandes distâncias, e isso ocorreu com maior freqüência entre aqueles que já estavam no meio urbano.

⁴⁸ Observemos que a mobilidade intergeracional desse estudo considera o *status* dos indivíduos em 1973 em relação ao de seus pais no momento em que eles (os filhos) ingressaram na atividade econômica, aproximando-se da mobilidade total do estudo de Hasenbalg & Silva (1988: 49). Esses autores, a partir também das informações da PNAD de 1973 e utilizando uma estratificação distinta, concluíram que: "A decomposição da mobilidade em mobilidade inter e intrageracional mostra que aquela de fato esconde dois movimentos com padrões muito distintos. Na mobilidade intergeracional *stricto sensu* predomina largamente a imobilidade e mesmo entre os móveis é maior a mobilidade descendente do que a ascendente: 61% dos indivíduos na amostra iniciaram suas carreiras no mesmo estrato ocupacional que seus pais estavam naquele momento. Além disso, 24% dos casos observados entraram no mercado em função inferior àquela ocupada por seus pais. Essa predominância da mobilidade descendente sobre a ascendente não é, porém, muito marcada (uma diferença de aproximadamente 8,5%) e tanto a mobilidade ascendente como a descendente são predominantemente de curta distância. Ou seja, há uma forte tendência de que os indivíduos comecem suas carreiras em posições iguais ou semelhantes (com ligeira preponderância de posições inferiores) àquelas que seus pais ocupavam naquele momento.

O padrão da mobilidade intrageracional contrasta decisivamente com o descrito acima. Aqui a mobilidade ascendente predomina largamente, tendo mais da metade (58,3%) dos indivíduos da amostra experimentado carreiras ascendentes. A proporção de indivíduos com carreiras descendentes é muito baixa, inferior a 7% dos casos observados. Assim, se ao iniciarem suas carreiras as pessoas tendem a reproduzir a situação de seus pais, a maioria dessas pessoas experimenta uma melhoria em relação à posição inicial. A predominância da mobilidade ascendente observada na mobilidade total dos indivíduos é, portanto, fundamentalmente um fenômeno que ocorre durante as suas carreiras no mercado de trabalho".

⁴⁹ Observaram-se diferenças regionais na estrutura social e no processo de mobilidade muito expressivas, associadas às diferenciações de estrutura econômica, urbanização, grau e dinamismo do desenvolvimento. Em áreas como Brasília, Rio de Janeiro e São Paulo a mobilidade ascendente foi bem mais elevada do que no Nordeste. Nessa última região, a base da pirâmide social era maior e composta majoritariamente por ocupações manuais não-qualificadas no meio rural, ao passo que nas outras áreas os estratos superiores eram relativamente maiores e havia maior proporção de ocupações manuais urbanas de baixa qualificação nesta base.

O estrato de ocupações manuais qualificadas foi o que apresentou a maior proporção de imobilidade (só superada pelo estrato de grandes proprietários e profissionais de alta renda na mobilidade intrageracional). Mesmo assim, um terço dos filhos desse estrato (e um pouco menos dos indivíduos que tiveram a primeira ocupação aí) experimentaram mobilidade ascendente, rompendo a barreira do trabalho manual. Contudo, a maioria deles situou-se no estrato imediatamente superior de ocupações não-manuais de escritório e de pequena propriedade (basicamente composto por ocupações intermediárias de escritório, chefias, professores primários, pequenos comerciantes).

Ter a primeira ocupação ou ser oriundo do estrato de ocupações não-manuais de escritório e de pequena propriedade e, principalmente, do estrato de ocupações não-manuais qualificadas e de média propriedade constituíram por si só um excelente início, embora as chances de mobilidade ascendente fossem relativamente menores. Mas, quando ela ocorreu, constituiu uma garantia de percorrer longas distâncias sociais.⁵⁰

A interferência da ocupação inicial na mobilidade intrageracional foi relativamente alta, num quadro de entrada dos indivíduos em atividade econômica em geral bastante precoce. Aqueles que começaram mais cedo, fizeram-no majoritariamente em ocupações dos estratos mais baixos, e aí permaneceram em maior proporção. Os que iniciaram com 18 anos ou mais (apenas 12% dos indivíduos), fizeram-no em ocupações de estratos mais altos e subiram ainda mais. Assim, quanto mais precoce a entrada em atividade econômica, mais baixo o status ocupacional inicial e o de destino, e quanto mais tarde, melhor a situação. Na mobilidade intergeracional, a interferência da origem social (representada pelo status do pai) no destino ocupacional dos filhos seria expressiva, particularmente por meio da educação; e mais marcante a partir do estrato de ocupações não-manuais de escritório e de pequena propriedade.

A maior parte da mobilidade foi de natureza nitidamente estrutural; mas era possível observar que a mobilidade circular estaria ganhando peso entre os jovens e em algumas áreas como São Paulo. A mobilidade intrageracional foi maior nos grupos etários de 31 a 50 anos, e a intergeracional, nos grupos de 31 a 40 anos, evidenciando o dinamismo das transformações a partir da década de 50.

⁵⁰ Entre os indivíduos desses estratos as chances de ascensão intrageracional foram bastante maiores que a intergeracional. Observemos que esses estratos sociais foram denominados por Pastore (1979) respectivamente de médio-médio e médio-superior, enquanto o estrato de ocupações manuais qualificadas seria o médio inferior.

Como interpretar o significado dessa intensa mobilidade ascendente ocorrida no Brasil?

A interpretação de Pastore (1979) compartilha da visão conservadora dominante e largamente otimista. A mobilidade social verificada até meados dos anos 70 teria significado um avanço social do país no século XX, “terra das boas oportunidades” que possibilitou uma melhora do status social da metade dos chefes de família, base do status familiar. Com a expansão dos estratos médios, vista como um processo de equalização social, teria ocorrido uma diminuição da desigualdade social inerente à pirâmide social, tornando a estrutura social menos desigual e mais homogênea. A mobilidade ascendente seria o aspecto positivo de nosso desenvolvimento, indicando que o país melhorou relativamente ao passado; ao mesmo tempo em que o quadro existente de pobreza seria seu aspecto negativo, quadro que poderia ser ainda pior não fosse a mobilidade ocorrida. Embora longa, vale a pena reproduzir uma passagem conclusiva desse estudo:

“O panorama geral da estrutura social brasileira através do tempo mostra claros sinais de flexibilização motivada por transformações da economia e dos mercados de trabalho. Como resultado dessas transformações estruturais, o Brasil vem assistindo à formação de uma classe média baseada em mudanças de ocupação. Mas, a mobilidade circular começa a emergir de modo firme, tudo fazendo crer que numa ou duas décadas ela irá predominar – caso não ocorra nenhuma crise econômica mais séria, é óbvio.

Em face disso, só resta concluir que o Brasil vem avançando socialmente. As oportunidades de emprego e a diferenciação ocupacional nas últimas décadas proporcionam claras melhorias de status ocupacional para a maioria dos chefes de família brasileiros. Nossa estrutura social, apesar de ainda desigual hoje, foi muito pior no passado, ou seja, nas gerações de nossos pais e avós. Para eles havia menos empregos e, acima de tudo, maus empregos. A expansão industrial, a urbanização, a terciarização dos mercados de trabalho urbanos, apesar de todos os seus problemas e limitações, foram capazes de proporcionar para as gerações atuais oportunidades ocupacionais inquestionavelmente melhores que as disponíveis no início do século ou mesmo no pós-guerra. E com as melhores oportunidades ocupacionais para os chefes de família vieram também as melhores oportunidades educacionais e ocupacionais para os seus filhos.

Mas, quando comparamos a descrição acima com os clamores sociais recentes, deste final da década de 70, parece que estamos tratando de países diferentes. As análises econômico-sociais do Brasil atual revelam intensa pobreza rural e urbana, subnutrição, baixa renda, marginalidade, má qualidade de vida, tudo isso atingindo grande parte da população brasileira. Como explicar isso? O que estaria errado: a descrição acima ou as referidas análises? As duas estão certas. A descrição do comportamento da estrutura social e da mobilidade destaca a nossa evolução através do tempo. É uma comparação temporal de relativos. O diagnóstico econômico-social do presente mostra a nossa pobreza

atual em termos absolutos. Concluimos, então, que a sociedade brasileira é desigual e limitante para a maioria dos brasileiros; concluímos também que ela foi ainda mais desigual e mais limitante no passado remoto. Em outras palavras: se a situação é ruim hoje, ela foi muito pior ontem. O quadro da mobilidade compara o que somos com o que éramos. O quadro do presente compara o que somos com o que deveríamos ser.

O problema da pobreza é crônico e persistente no Brasil – a despeito de toda a mobilidade conseguida. É verdade, ele seria pior não fora a mobilidade realizada. Mas, é inegável também que a situação poderia ser melhor à vista do que crescemos economicamente nas últimas três décadas. É isso que gera a insatisfação e que agrava o quadro atual da pobreza rural e urbana no Brasil. Crescemos e permanecemos pobres. Os trabalhadores subiram na estrutura social e continuam carentes. Em suma, o que foi conquistado pela mobilidade social está longe de satisfazer às aspirações atuais dos brasileiros” (Pastore (1979: 196-8).

O próprio autor, em trabalho conjunto posterior (Pastore & Haller, 1993: 29), alterou alguns aspectos dessa interpretação da mobilidade, passando a enfatizar alguns resultados da pesquisa anterior.⁵¹ A mobilidade ascendente continua sendo vista como uma melhora em relação ao passado, mas agora:

“Nem sempre as distâncias percorridas foram grandes. Ao contrário, a grande maioria subiu um ou dois degraus na escala social. Mas, em função de o status social dos pais ser muito baixo, qualquer movimento dos filhos representou um promoção social. (...)”

E ademais:

“O estudo baseado nos dados de 1973 revelou um fato aparentemente paradoxal: O Brasil exibiu ao longo do século XX muita ascensão social e muita desigualdade. Na verdade, os dados mostram uma ampliação simultânea da mobilidade social ascendente e da desigualdade. Comparado com dez outros países, o Brasil teve as mais altas taxas de ascensão social e, ao mesmo tempo, foi o campeão mundial de desigualdade social. Como explicar esse paradoxo? Na concepção dominante, todo o país com muita mobilidade tenderia a reduzir a desigualdade, pois as pessoas subiriam na escala social, concentrando-se na classe média e tornando a estrutura social mais homogênea. Os dados, no entanto, mostraram que, ao longo do século, a grande maioria dos brasileiros (de status baixo) subiu na estrutura social percorrendo pequenas distâncias, enquanto poucos brasileiros (de status médio) percorreram grandes distâncias na estrutura social, saindo, muitas vezes, dos níveis mais baixos da classe média e indo parar no topo da classe alta em apenas uma geração ou até menos. O resultado desses dois movimentos foi o estiramento da estrutura social. A classe média “engordou” ao longo do século, sem dúvida, mas a distância entre o topo e a base da pirâmide social aumentou de modo extraordinário – o que foi também apontado pelos estudos de distribuição de renda da época (Langoni, 1973). Em suma, o referido paradoxo nada tinha de paradoxal: o Brasil permitiu muita mobilidade, aumentou sua classe média e, ao mesmo tempo, tornou-se mais desigual” (p.31-2).

⁵¹ Essa alteração já estava presente em trabalhos anteriores desse autor. Cf. Pastore & Castro (1983).

Nos reencontramos, assim, com a recriação das desigualdades em meio à mobilidade. Procuremos conferir os devidos destaques.

Desde logo, apesar do processo de mobilidade social estar referido a um período de tempo relativamente curto do ponto de vista histórico, tratou-se de um momento em que se concentraram rápidas e profundas transformações, inclusive da própria estrutura social. A intensidade das mudanças e da mobilidade, em comparação a outras experiências, foi muitas vezes destacada. Mas, isso introduz sérias dificuldades nas comparações entre situações sociais que comportam elementos estruturais distintos. Além do mais, que critérios deveríamos utilizar para avaliar avanços e recuos sociais? No caso de estudos como os de Pastore, o critério básico é o status social, que conjuga ocupação, renda e educação, a partir do qual é construída uma hierarquia de posições.

Aceito isso, e admitindo até que os estratos foram bem construídos (lembramos que a classificação de Pastore, sobretudo para os estratos médios, não respeita algumas clivagens básicas da estrutura social), é inegável que muitos indivíduos e famílias subiram de posição, sob aqueles critérios, comparativamente à sua situação pretérita, sobretudo se a base de comparação for o mundo do trabalho braçal no campo. Aliás, isso é evidenciado na percepção corrente de muitos indivíduos que vivenciaram esse processo de mobilidade, mesmo que tenham apenas se inserido no trabalho manual nas cidades – é a libertação do trabalho na enxada de sol a sol, da opressão do pai, dos bens materiais parcos ainda que não necessariamente a fome, rumo a um mundo urbano que oferecia oportunidades de emprego, luz elétrica, escola e em que as facilidades, os prazeres, a beleza associados ao consumo material eram ressaltados pela propaganda, pelo rádio e pela televisão e pelo olhar sobre as condições de vida dos outros.

Devemos então enfatizar, a partir das próprias indicações de Pastore (1979), que o grosso da mobilidade ascendente foi simplesmente a passagem de ocupações manuais não-qualificadas do meio rural para ocupações manuais qualificadas ou não do meio urbano, ou no interior destas últimas. O ponto de partida da mobilidade foi realmente muito baixo, e ela ocorreu predominantemente dentro de um espaço ocupacional em que as diferenças de status não eram objetivamente muito significativas. Do ponto de vista da estrutura social, esse movimento representou de fato uma mudança de sua base, decorrente da transição já na segunda metade do século XX de uma sociedade capitalista de bases rurais, com larga

predominância de pobreza e atraso no campo, para uma sociedade largamente urbana e industrial, com a produção e o consumo de uma ampla e diversificada gama de bens que todo o progresso técnico até então permitia oferecer. Nessa mudança, o estancamento das ocupações agrícolas forçou os “indivíduos de baixo” a se movimentar muito, inclusive espacialmente, para continuar predominantemente “embaixo” de uma outra estrutura social, e em condições muito baixas relativamente à cúpula da sociedade.

Houve também, como sabemos, uma significativa ampliação das camadas médias e alta, com diferenças de renda muito marcadas, e muitos indivíduos fizeram movimentos ascendentes de longa distância. Quem pôde aproveitar as oportunidades abertas nesses espaços ocupacionais, com posições realmente diferenciadas?

Desde logo, esses espaços ocupacionais continuaram sendo relativamente pequenos (principalmente se considerarmos o topo de fato – grandes proprietários, empresários, altos profissionais liberais e executivos, altos funcionários públicos – cujo acesso, como observou o próprio Pastore, era bastante difícil para os indivíduos oriundos “de baixo”) e o acesso a eles envolvia maiores restrições, derivadas de aspectos como disponibilidade de propriedade e capital, maiores exigências de escolaridade geral e específica, conhecimento e acesso a contatos estratégicos, posse de atributos e capacitações prévias ao exercício do cargo. A questão básica é que, na experiência brasileira, esses espaços cresceram, atingindo inegável expressão absoluta e relativa, a partir de uma situação preexistente de profundas desigualdades socioeconômicas e que os rumos imprimidos ao desenvolvimento e à ação pública não trataram de corrigir ao longo do tempo e, mais, as tornaram mais profundas.

Esse quadro delimitou condições absolutamente díspares de ponto de partida de segmentos e camadas sociais, conformando desiguais possibilidades de acesso às oportunidades de trabalho e negócio abertas nos espaços ocupacionais médios e alto e de realização de mobilidade ascendente, e provavelmente exigindo esforços individuais e familiares muito diferenciados para tanto. Pensemos nas condições díspares de negros e imigrantes europeus e seus descendentes, da massa de imigrantes de um meio rural heterogêneo, sobretudo os oriundos de áreas mais atrasadas, e aqueles que já estavam nas cidades, e aqueles que já possuíam capital e cabedal. Com as informações de Pastore (1979), podemos verificar que condições de ponto de partida, tais como a origem social, a idade de entrada em atividade, a posição da primeira ocupação e a educação, combinaram-

se e se reforçaram mutuamente, conformando possibilidades distintas de mobilidade ascendente. Em geral, quanto mais baixa a origem social, mais cedo foi o início da atividade e mais baixa a posição da primeira ocupação, mais baixo o nível educacional, e mais baixa a posição social alcançada. O peso da herança social na determinação da posição individual de chegada exerceu-se em grande parte por meio da educação e da posição social de entrada na atividade econômica.

É evidente que não ocorreu uma democratização das oportunidades. Como indicou o próprio Pastore (1979), foram os indivíduos dos estratos de ocupações não-manuais (paterno ou de entrada em atividade econômica) que puderam se aproveitar melhor das “boas oportunidades” de mobilidade ascendente, começando melhor e percorrendo grandes distâncias sociais (ou mesmo, permanecendo na boa posição que já ocupavam). O grosso dos indivíduos saídos dos estratos manuais não-qualificados não reuniu sequer condições para concorrer às ocupações de posição mais elevada, marcados pela pobreza e pela discriminação educacional, e se tornaram na maioria trabalhadores manuais com qualificação relativamente maior na indústria e nos serviços. Nesse sentido, não foi a rigor nem mesmo uma concorrência “desleal” com os indivíduos oriundos dos estratos mais elevados, mas a concorrência em presença de monopólios arraigados. Ainda assim, uma parte relativamente pequena deles, sobretudo os filhos dos trabalhadores manuais qualificados, conseguiu saltar para os estratos não-manuais, quando reuniram condições para tanto, como o acesso à escolaridade ampliada e a maior vivência no meio urbano. Contudo, a maioria deles se localizou no segmento inferior desses estratos, como ocupações burocráticas de chefia, algumas ocupações técnicas, profissões que passaram por um desvalorização como a de professor, ou então, tornaram-se pequenos proprietários sobretudo no comércio, o que poderia levar a mudanças consideráveis de posição social e de nível de renda. Mas, convenhamos, isso ocorreu em condições bastante distintas de concorrência comparativamente aos indivíduos oriundos das camadas mais altas, que podiam já usufruir da expansão de negócios próprios, da educação, de contatos e oportunidades estratégicos. Muito embora, como sabemos, alguns indivíduos oriundos dos estratos manuais, inclusive do mais baixo, chegaram a percorrer grandes distâncias sociais e se inseriram em posições elevadas dos estratos não-manuais.

Do ponto de vista da estrutura social, como já observamos anteriormente, a ampliação dos espaços ocupacionais não-manuais a partir de meados dos anos 50 constituiu a base do processo de formação e ampliação das novas camadas médias assalariadas e de alteração das camadas altas. Nas condições em que isso ocorreu, o “avanço” social, mais do que uma melhora coletiva dos padrões materiais e culturais, particularmente das condições das camadas “de baixo” renovadas, significou sobretudo a forte melhoria dos padrões materiais das camadas superiores da sociedade. Como se partiu de um quadro de condições extremamente precárias da maioria da população, a mudança rápida de posições sociais e espaciais e dos padrões de consumo num contexto autoritário certamente contribuiu para ampliar a percepção de melhoria das condições individuais e ao mesmo tempo reforçar comportamentos e valores individualistas associados à ascensão e ao consumo materiais.

A rapidez e a profundidade das transformações ocorridas não apagaram porém as imensas desigualdades de oportunidade nesse processo de mobilidade, associadas à origem social e referendadas pelas políticas públicas. Como vimos, dos que viveram uma mobilidade ascendente, a maioria vinda dos estratos manuais não-qualificados apenas se transferiu para o meio urbano e/ou tornou-se no máximo trabalhador manual qualificado, ao passo que uma minoria, principalmente aquela oriunda dos estratos mais elevados, percorreu maiores distâncias sociais. As desigualdades de oportunidade estiveram certamente mediadas por desigualdades raciais, havendo uma concentração desproporcional da população negra em ocupações menos qualificadas. E mesmo controlando a origem social, essa população obteve menor grau de escolaridade que a população branca (Hasenbalg & Silva, 1988). Muito provavelmente, as boas oportunidades de ascensão social de fato foram largamente aproveitadas pelos descendentes das famílias de imigrantes e colonos europeus, além por suposto daqueles oriundos das antigas elites locais. Certamente esforços individuais (e familiares) foram exigidos para o sucesso na empreitada da mobilidade, sobretudo das camadas da população abandonadas à própria sorte, embora muitas vezes a origem social privilegiada, os favores públicos e privados, o tênue limite entre a esperteza e a ausência de valores éticos, ou a superexploração do outro possam ter sido confundidos com capacidades iminentes.

Mas não foram apenas desigualdades significativas de oportunidade. Como sabemos, prêmios muito superiores de renda e de consumo foram concedidos aos que

estivessem ou se inserissem nos estratos médios e alto – principalmente nos segmentos dos grandes negócios e investimentos, da alta burocracia e dos altos profissionais e funcionários públicos – em relação aos obtidos pela massa de trabalhadores inseridos crescentemente em ocupações urbanas. Às clivagens da estrutura ocupacional se sobrepôs uma ampliação das desigualdades de renda, para além daquelas intrínsecas às diferenciações do comando da propriedade, do dinheiro e do trabalho. Se a distribuição da renda já era desigual, ela se concentrou ainda mais nas décadas de 1960 e 1970, período de forte crescimento econômico e da renda per capita, notadamente no ciclo expansivo do chamado Milagre.

Tavares (1969), analisando a distribuição de renda pessoal de 1960, já observara o grau de desigualdade (que já colocava então o país numa das piores posições no mundo) e o particular perfil dessa distribuição: uma expressiva concentração de renda na cúpula da distribuição, principalmente no interior do decil superior (indicando uma grande desigualdade nos decis mais elevados), e uma significativa distância de renda média entre estratos, com os decis inferiores com um baixíssimo nível absoluto de renda. Identificou quatro grupos expressivos do ponto de vista socioeconômico: os 50% mais pobres, com baixíssimos níveis de remuneração, inseridos em geral em setores com produtividade média muito reduzida e marginalizados dos mercados consumidores organizados, abrangeriam a maioria da população rural e da região Nordeste, tanto urbana quanto rural; os 30% seguintes, abrangendo o grosso dos assalariados dos setores ditos modernos urbanos e rurais e também parte dos contos próprias dos serviços, com renda per capita 15% inferior à média nacional, constituiriam um mercado de baixo poder de compra ligado aos produtos de consumo corrente; os 15% seguintes, corresponderiam a uma “classe média” com posição desfavorável dada sua baixa renda média; os 5% mais ricos, muito afastados dos demais, constituiriam a verdadeira base para a diversificação do consumo. Observou ainda:

a) acentuadas disparidades rurais/urbanas de renda e, no setor urbano, desigualdades mais acentuadas. No setor primário, o perfil distributivo seria mais “clássico”, explicado basicamente pela grande concentração da propriedade e pelos baixos níveis de produtividade (com uma grande parcela da força de trabalho com características relativamente homogêneas, incorporada a baixíssimos níveis de produtividade na agricultura tradicional). O perfil distributivo da renda rural significaria muito mais um rebaixamento da renda média global do que um aumento de sua concentração na cúpula.

Essa concentração deveria ser buscada nas características da distribuição da renda urbana. Além da concentração da propriedade urbana, em condições de brutal heterogeneidade estrutural (sintetizada pela autora na produtividade) do setor urbano, teria que ser considerado na explicação do perfil distributivo urbano principalmente que, “em condições de excedente permanente de mão-de-obra e de mercado de trabalho desorganizado”, os incrementos de renda da população urbana decorrentes de sua incorporação aos setores capitalistas ou modernizados seriam tão pequenos que não refletiriam os aumentos de produtividade associados a essa incorporação. Assim, as diferenças de nível de renda entre os trabalhadores assalariados incorporados a atividades com índices crescentes de produtividade, e entre o estrato mais baixo deles e a população subocupada em atividades marginais, pareciam ser menores que as diferenças de nível de produtividade;

- b) as acentuadas disparidades regionais de renda, refletindo áreas muito díspares – o eixo Rio-São Paulo, o extremo Sul, e o Norte, Nordeste e a maior parte do Leste. A agregação dessas áreas afetaria a distribuição, mas seu resultado não seria necessariamente uma maior concentração da renda global (novamente, explicada melhor pela violenta concentração da renda urbana), e sim uma maior dispersão da renda em torno da média, resultando em tremendas disparidades absolutas de renda;
- c) quanto aos aspectos funcionais, a desigualdade derivaria menos das características das rendas de propriedade, que tenderiam à concentração, e mais da brutal dispersão das rendas do trabalho, que teria uma forte concentração na cúpula como a renda global. Não haveria só uma alta participação de ocupados por conta própria, com uma pequena parte de empresários individuais de alta remuneração e uma maioria de baixa renda em atividades rurais e urbanas, mas também uma distribuição extremamente desigual de salários e ordenados. Não haveria uma correlação estreita entre níveis de produtividade, qualificação e remuneração: uma boa parte da mão-de-obra direta dos escalões inferiores dos setores ditos modernos era incorporada a baixos salários e havia uma cúpula gerencial fechada de administradores e técnicos de nível superior, relativamente pequena e com altíssimos rendimentos.

Creio que Tavares (1969) apontou elementos estruturais básicos associados ao perfil distributivo: a concentração de propriedade, notadamente no meio rural, e a desigualdade

das rendas do trabalho, fortemente concentrada na cúpula e com baixos níveis na base. No caso das rendas do conjunto de assalariados, sobretudo no meio urbano, não importaria tanto as diferenciações de renda dos trabalhadores associadas à heterogeneidade produtiva, já que não haveria uma correlação estreita entre níveis de produtividade, de qualificação e de renda, mas sim que, em condições gerais de excedente de mão-de-obra, a massa de trabalhadores tenderia a ser incorporada a baixos salários mesmo com crescentes níveis de produtividade, com uma forte diferenciação dos rendimentos das camadas gerenciais e técnicas de nível superior. E evidentemente, é a isso que se devem as altas rendas da propriedade urbana, especialmente de micro, pequenos e médios empresários. A isso se agregaria a desigualdade de rendas dos autônomos.

Foi notável, como já observamos, o aumento do grau de desigualdade da distribuição de renda pessoal no período 1960/80, mais acentuado na década de 60 do que na de 70, embora as indicações apontem para um forte aumento na primeira metade dos anos 70. Pelas informações decenais, nos anos 60 a concentração foi maior nas atividades urbanas e em áreas como o estado de São Paulo e a região Sul. Já nos anos 70, ela aumentou mais nas atividades agropecuárias e nas regiões Norte, Centro-Oeste e Nordeste. E ocorreu também uma diminuição das disparidades rural/urbano e inter-regionais de renda média. O grau de desigualdade na distribuição da renda familiar também aumentou acentuadamente na década de 60, e manteve-se praticamente constante nos anos 70, quando ocorreu um aumento do número de pessoas com rendimento nas famílias, especialmente nas de menor renda (Hoffmann & Kageyama, 1986; Hoffmann, 1992).

É, no mínimo, surpreendente que com todas as transformações econômicas e na estrutura ocupacional, conduzindo a fortes alterações dos estratos sócio-ocupacionais, o perfil da apropriação da renda tenha se mantido semelhante ao de 1960, mas agora ainda mais concentrado na cúpula dos 10%, numa profunda polarização entre uma camada relativamente pequena de ricos, dos quais 5% muito ricos e 1% de riquíssimos, e uma massa de pobres, dos quais alguns muito pobres. Em 1980, a distribuição da renda pessoal (PEA com rendimentos) mostrava que os 10% mais ricos apropriavam-se de 49,6% da renda e os 5% mais ricos de 37,0%. Os 50% mais pobres obtinham apenas 13,8% da renda, e 34,2% dos ocupados tinham um nível de renda inferior ao valor do maior salário mínimo

de agosto de 1980. Para a distribuição da renda familiar, as informações eram respectivamente 47,1%; 33,8%; 12,2% e 21,9%.

O perfil de apropriação foi reposto num outro patamar de desenvolvimento material e de diferenciação da estrutura ocupacional, e de forma mais concentrada. Novos elementos se agregaram na determinação do perfil distributivo, mas sem que aqueles elementos estruturais fossem superados, sendo até mesmo reforçados pela orientação imprimida à intervenção estatal. Nas atividades agrícolas, em meio à forte concentração da propriedade da terra, o expressivo crescimento da produtividade foi apropriado mais que proporcionalmente pelos proprietários e produtores que se modernizaram, em especial os grandes. A força de trabalho tornou-se menos homogênea e a renda salarial também se concentrou, mas a massa de trabalhadores continuou sendo incorporada com baixos salários relativos a níveis crescentes de produtividade. Seu nível médio de renda não se distinguia muito daquele das camadas inferiores dos contas próprias, que passaram por forte diferenciação com um aumento da desigualdade de seus rendimentos. Nas atividades urbanas, a contenção da pressão salarial do operariado e da massa de empregados dos setores público e privado, em meio ao forte crescimento da disponibilidade de força de trabalho, referendaram uma desigualdade ainda maior na distribuição de salários e ordenados, consolidando uma camada gerencial e de profissionais de nível superior, ampliada e com altos rendimentos, e possibilitando no setor privado a obtenção de margens de lucro elevadas. Permaneceram vastas parcelas de empregados no serviço doméstico e em unidades produtivas muito pequenas, com níveis de renda ainda mais baixos que os assalariados de base nas empresas e no governo. A ocupação por conta própria permaneceu com um peso importante, mais diferenciada em termos de renda, com uma cúpula ainda relativamente pequena de pequenos empresários e profissionais liberais com altos níveis de renda e uma massa de trabalhadores autônomos com baixos níveis de rendimento.

A partir de algumas indicações existentes, não passa despercebido que fortes diferenciações de renda foram recriadas entre os vários decis de ocupados e famílias (obviamente uma diferenciação a partir de espectros de nível de renda bastante distintos) e também no interior do estratos de ocupados no domicílio rural ou urbano; homem ou mulher; nas atividades primárias, secundárias ou terciárias; empregado, empregador ou autônomo; nos vários grupos de idade e também de escolaridade. Por esses cortes, morar na

cidade, ou ser homem, ou ter atividade urbana, ou ser empregador, ou ter 40 ou mais anos de idade, ou ter 15 anos ou mais de instrução significava ter níveis bastante mais altos de renda média (Calsing, 1983a).

No geral, creio que só pode ser compreendido que a renda estivesse concentrada ainda mais na cúpula da distribuição, depois de uma forte expansão das camadas médias e do assalariamento em atividades de maior produtividade, em virtude da manutenção de baixas rendas relativas da massa de trabalhadores, mesmo em postos de trabalho qualificado, mas também por um rebaixamento relativo das remunerações de segmentos de ocupados classificados como pertencentes às camadas médias. Maiores requisitos educacionais e de formação tinham sido exigidos anteriormente para acessar esses postos, parte integrante da mobilidade ascendente. Objetivamente passavam por um processo de massificação e desqualificação do trabalho, que foi atingindo mesmo algumas profissões antes “nobres”, formando uma camada crescente de vendedores, corretores, funcionários de escritório, professores, enfermeiros, médicos, bancários, advogados com baixas remunerações relativas. É claro que encontraremos uma forte diferenciação de rendas no interior de um mesmo tipo dessas ocupações – pensemos no corretor de imóveis de alto padrão, na professora da escola privada de alta qualidade e preço, no médico das camadas de alta renda, no advogado estabelecido especializado em tributos, partilha de bens ou seguros.

Em 1980, os 50% mais pobres, cuja participação na renda havia caído de parques 17,4% em 1960 para 12,7%, já não eram mais majoritariamente trabalhadores do campo. Entre eles, pelo menos metade era agora trabalhador em atividades não-agrícolas – certamente o grosso dos empregados domésticos, empregados em serviços gerais de carga, entrega, vigilância e limpeza, pequenos vendedores ambulantes, office boys, balconistas, caixas de supermercado, porteiros e vigiais, motoristas e também operários em geral, especialmente da construção civil. Em contraposição, os 5% mais ricos – os grandes proprietários rurais, grandes e médios empresários, altos executivos, profissionais de alta renda vinculados às grandes empresas e às camadas ricas, altos funcionários públicos – apropriavam-se de uma parcela três vezes maior da renda. Se a eles agregarmos os administradores e gerentes, principalmente das grandes empresas, médios proprietários, pequenos empresários e o restante de profissionais liberais bem-sucedidos, parte dos

profissionais assalariados de nível superior, principalmente em cargos de chefia, chegamos aos 10% mais ricos, agora com metade da renda. Um pouco distantes deles, mas ainda mantendo a apropriação de 15% da renda, temos os 10% seguintes – o grosso de professores universitários, médicos, chefes e funcionários de escritório de escalão intermediário, pequenos comerciantes estabelecidos e prestadores de serviços de maior qualificação (provavelmente os representantes típicos de uma camada média propriamente). Entre os 50% mais pobres e os 20% mais ricos, estavam o grosso dos trabalhadores manuais qualificados, assalariados e autônomos, e de ocupados não-manuais de posições inferiores, cuja participação na renda caiu de aproximadamente 28% em 1960 para 21%. Pelo menos um terço desses 30% estavam numa situação relativa um pouco melhor, provavelmente os empregados com maior tempo de serviço nas grandes empresas e os vendedores e prestadores de serviços que trabalhavam para os ricos ou em estabelecimentos freqüentados por eles.⁵²

Que as desigualdades de renda estivessem se aprofundando, que pelo menos 80% dos ocupados estivessem perdendo posição relativa, principalmente os mais pobres, que no interior das chamadas camadas médias estivessem se abrindo fortes diferenciações, tudo parecia estar encoberto pela abertura acelerada de oportunidades de trabalho, negócios e investimentos e pelo crescimento dos níveis de renda média dos diversos grupos. As indicações apontam para um forte crescimento do níveis de renda média nos anos 70, sobretudo em sua primeira metade, de todos os decis de renda dos ocupados com rendimento, em todas as situações de domicílio, sexo, setor de atividade, posição na ocupação, grupos de idade, anos de instrução (Calsing, 1983a, deflator IGP-DI). De fato, em condições de expansão da produtividade e taxas de crescimento econômico muito elevado, teriam que ter ocorrido processos redistributivos de uma perversidade extrema para que a renda dos estratos inferiores não aumentasse também. O consumo de bens duráveis, ainda que de forma limitada, ia deslizando para as camadas de menor renda, sobretudo no meio urbano. Certamente com a ajuda preciosa da expansão do crédito, do mercado de segunda mão e do aumento do número de ocupados por família, ampliando a renda familiar. Se era possível observar que o nível de consumo e sua renovação,

⁵² Infelizmente não dispomos de informações mais detalhadas que possibilitassem o acompanhamento mais detalhado das mudanças de composição dos diversos estratos da distribuição de renda, assim como uma melhor descrição dos grupos mais expressivos em 1980.

principalmente dos bens de maior preço, guardava estreita relação com o nível de renda, também nos domicílios precários e de baixa renda (e nos lugares mais distantes do país) eles começavam a estar cada vez mais presentes, sobretudo o fogão e o rádio, mas também a geladeira e a televisão, gerando mudanças (inversão?) de necessidades e valores.

A pobreza, como sabemos, continuava marcando a vida de muitos milhões de brasileiros. Na verdade, a reprodução da pobreza de massa estava inscrita naquele estilo de crescimento e vinha se consolidando em meio à opulência dos ricos e muito ricos. Era assim no campo, onde o acesso à terra não se democratizava e os salários permaneciam baixos; era assim nas cidades, onde os salários relativos podiam ser maiores, mas muitos só obtinham um emprego instável e mal remunerado ou então um trabalho por conta de baixo rendimento; era assim pelos estreitos limites em que operavam as políticas sociais.

É verdade que situações mais extremas podiam estar sendo afastadas – a pobreza do pé descalço, da barriga cheia de vermes, da morte infantil por desnutrição, da vida curta por ausência de assistência médico-hospitalar, do analfabetismo por ausência da escola –, enquanto se criavam outras situações de pobreza. É evidente que falar em pobreza envolve a explicitação de critérios claros de valor. A idéia de pobreza não pode estar referenciada a um mínimo de subsistência vital, mas sim aos direitos fundamentais do homem, aos direitos sociais, definidos é claro historicamente e portanto mutáveis. Isso quer dizer que a idéia de pobreza neste país que avançou brutalmente em seu desenvolvimento material nessas décadas não podia ser dissociada do trabalho digno, da vida digna na velhice, do acesso à saúde de qualidade, à educação ampliada de qualidade, à moradia com padrões adequados de infra-estrutura e de serviços públicos, à locomoção e ao transporte de massas de qualidade, à segurança e à justiça, aos bens culturais, e também a um padrão de consumo “essencial” – comer suficientemente, vestir-se decentemente, etc., preferencialmente produtos com controle de qualidade. Quiçá não podia ser dissociada também do sentido mais amplo de integração social, do direito à organização e à participação sociais. Nesse sentido, a pobreza atingia uma parcela da população mais ampla do que nossas estatísticas nos faziam crer e a simples continuidade de um alto ritmo de crescimento econômico e da expansão do gasto social não eram suficientes para seu equacionamento.

A maioria dos estudos disponíveis procuram classificar e quantificar a população a partir do estabelecimento da chamada linha de pobreza, que representaria supostamente um

nível de renda/gasto suficiente para atender necessidades essenciais e que permitiria separar pobres e não pobres. Todos sabem do alto grau de arbitrariedade envolvido na definição da linha de pobreza, e das várias distorções que podem ser introduzidas na avaliação espacial e temporal do quadro da chamada pobreza absoluta a partir da utilização de um mesmo e único valor dessa linha num país marcado por fortes disparidades espaciais e rápidas transformações socioeconômicas. Além disso, como não poderia deixar de ser, foi se tornando relativamente consensual entre os analistas que apesar do nível de renda ser um bom indicador sintético das condições de vida, deveriam ser acrescentadas outras informações sobre “carências mais estruturais” (sobretudo da moradia e suas condições de habitabilidade, também da educação, etc.) dos classificados como pobres para melhor precisar o quadro de pobreza. Mesmo assim, não há nenhum estudo disponível sobre a evolução da pobreza absoluta no período que estamos tratando que contemple esses problemas.

O estudo de Fava (1984), utilizando as informações do ENDEF de 1974/75, respeitando os procedimentos metodológicos usualmente recomendados para estabelecer a linha de pobreza a partir do atendimento adequado de requisitos nutricionais e estimando valores específicos para cada área do país, seria assim a melhor estimativa de que dispomos desse quadro de pobreza absoluta do país em meados da década de 70. Sintetizemos alguns de seus resultados.

A dimensão da pobreza absoluta era enorme: 28,6% das famílias e 36% da população brasileira, correspondendo a aproximadamente 35 milhões de brasileiros, podiam ser consideradas pobres (excluídas as áreas rurais das regiões Norte e Centro-Oeste). As pessoas pobres estavam assim distribuídas espacialmente: 27,3% nas áreas metropolitanas; 30,4% nas áreas urbanas não-metropolitanas e 42,3% na área rural. Por grandes regiões, quase metade (46,6%) estava na região Nordeste.

A incidência da pobreza era maior nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste e menor no Sul, enquanto o Sudeste e o Distrito Federal tinham uma posição intermediária. E essa incidência não era maior nas áreas rurais em relação às áreas urbanas. Isso porque, embora nas cidades, especialmente nos grandes centros e no Sudeste, houvesse maiores oportunidades de trabalho e fosse possível obter uma renda maior, tanto as despesas correntes quanto o custo de vida eram crescentes com o tamanho da área urbana. O estudo

constatou diferenças importantes no nível e na estrutura do gasto familiar relacionadas sobretudo às despesas com aluguel e transporte (diferenças mais frequentes e significativas entre as áreas rural, urbana não-metropolitana e metropolitana do que entre as regiões) e nos índices de preços de alimentos e itens não-alimentares, assim como no índice global de custo de vida. Com a deflação das despesas correntes pelos índices de custo de vida, diminuía as diferenças de despesas das famílias entre áreas e entre regiões, sobretudo da população de menor renda.

Nas palavras da autora:

“Observamos, assim, que a incidência de pobreza é, em algumas regiões, maior na área metropolitana e, em outras, maior na área rural. A área urbana não-metropolitana apresenta, em geral, a menor proporção de pobres ou proporção bastante próxima à da área de menor incidência. Observamos, também, que dentro de cada região não existem diferenças substanciais na porcentagem de pobres das áreas metropolitanas, urbana não-metropolitana e rural. As maiores diferenças ocorrem na Região I (Rio de Janeiro), devido à incidência relativamente baixa da pobreza em sua área urbana não-metropolitana, e na Região Nordeste, onde agora se distingue das demais, a área metropolitana de Salvador, mais integrada ao Sudeste. Em termos globais, temos 34,2% da população das áreas metropolitanas (inclusive o Distrito Federal) classificada como pobre. Nas áreas urbanas, o valor correspondente é de 34% e, nas áreas rurais, 38,6%. Este valor um pouco maior para a incidência da pobreza nas áreas rurais está em grande parte associado à magnitude da pobreza rural do Nordeste. Se considerarmos apenas as Regiões Sul e Sudeste (Regiões I, II, III e IV do ENDEF), a porcentagem de pobres passa a 30,4% nas áreas metropolitanas, 24,4% nas áreas urbanas não-metropolitanas e 25,9% nas áreas rurais, e agora a incidência maior nas áreas metropolitanas está associada à magnitude da pobreza nas áreas metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro. Portanto, os resultados que obtivemos não dão suporte a afirmações segundo as quais a pobreza é um fenômeno que se manifesta predominantemente nas áreas rurais. Esta é uma conclusão que normalmente decorre de trabalhos que adotam uma única linha de pobreza tanto para as áreas urbanas quanto para as rurais. Como a distribuição de renda nestas áreas acha-se concentrada em níveis mais baixos que naquelas, quando se corta ambas as distribuições no mesmo ponto, dado pela linha de pobreza única, necessariamente as áreas rurais vão ter proporcionalmente mais pessoas e famílias abaixo da linha de pobreza. E, conforme vimos e enfatizamos, tal procedimento é incorreto pois não leva em consideração as diferenças, entre regiões e áreas, nas cestas básicas de bens e serviços e respectivos custos” (p.106-7).

Se olharmos a distribuição espacial do total de pessoas pobres, vemos que elas se concentravam nas áreas rural e urbana não-metropolitana da região Nordeste (27,3% e 12,9%, respectivamente), concentração associada à elevada incidência de pobreza nessas áreas e também à sua dimensão populacional, convertendo-as em fonte permanente de

expulsão de população.⁵³ Mas além disso, aproximadamente 16% estavam em apenas duas áreas metropolitanas – São Paulo (8,3%) e Rio de Janeiro (7,6%). Como observou a autora:

“ (...) São quase 5,5 milhões de pessoas pobres localizadas em apenas duas áreas metropolitanas, o que significa elevada concentração espacial da pobreza. São, portanto, essas duas grandes metrópoles nacionais, e locais de destino de grande número de migrantes, as áreas brasileiras onde se verificam as maiores “densidades de pobreza”, e é nelas, conseqüentemente, que se amplificam os problemas de moradia, transporte, saneamento básico e segurança, entre outros” (p.107-8).

É possível constatar, dessa forma, que em meio às transformações do campo, à transferência da população para o meio urbano e metropolitano e ao forte crescimento do emprego com níveis relativos maiores de renda nas atividades urbanas, a chamada pobreza absoluta havia se disseminado por todas as áreas do país. As chances de ser pobre eram muito altas e semelhantes nas áreas metropolitanas, urbanas não-metropolitanas e rurais do país e isso ocorria em todas as regiões. É verdade que elas eram relativamente maiores nas regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste (em todos estes espaços) e menores no Sul, embora mesmo nesta região não pudesse ser considerada baixa. Em termos do volume de pobreza absoluta, o que contava de fato era a pobreza mais dispersa pelas áreas rurais, sobretudo, e urbanas não-metropolitanas do Nordeste (e em menor medida de Minas Gerais) e a pobreza mais concentrada das metrópoles de São Paulo e do Rio de Janeiro (e em menor medida a pobreza da metrópole de Recife).

Vários estudos, no entanto, passaram a destacar a diminuição da pobreza, particularmente nos anos 70 como mais um aspecto do progresso social do país nessas décadas. A rigor, a avaliação sobre o movimento da pobreza nesse período de rápidas e profundas transformações padece dos mesmos problemas que já apontamos anteriormente em relação ao processo de mobilidade: como comparar a pobreza em situações sociais que comportam elementos estruturais distintos? Quando a pobreza era maior? Quando o país plantava café e a maioria da população era analfabeta e estava com uma enxada na mão, ou quando o país produzia automóveis e a maioria da população trabalhava no meio urbano? O que importa destacar novamente é que, mesmo tomando uma idéia muito restritiva de pobreza como a que está presente nesses estudos, a dimensão existente da chamada pobreza absoluta nos anos 70 era totalmente incompatível com o nível de desenvolvimento material alcançado pelo país.

⁵³ Nessa região, eram também maiores a insuficiência de renda dos pobres e alguns outros índices de pobreza.

Que pudesse estar ocorrendo uma diminuição da proporção e do número de pessoas e famílias classificadas como pobres pela linha de pobreza, resultado presente nos estudos que consideram um valor único desta linha para o conjunto do país, seria um movimento esperável num contexto de alto dinamismo econômico e de rápida criação de empregos no meio urbano. A isso conjugaram-se pelo lado das famílias, sobretudo a partir dos anos 70, alterações demográficas e maior mobilização para o trabalho: menor tamanho das famílias, menor número de inativos, maior número de pessoas trabalhando (basicamente com o maior trabalho da mulher), mobilização de crianças e jovens para o trabalho e extensão da jornada de trabalho (Pastore et al., 1983). Da mesma forma, o avanço de alguns indicadores sociais, em particular da cobertura das redes de infra-estrutura e dos serviços, pode se beneficiar do rápido crescimento que permitiu também expandir os gastos sociais. Portanto, houve um movimento sustentado por um alto dinamismo econômico, possibilitado por condições externas e internas excepcionalmente favoráveis, e favorecido ainda pelo início de um processo de diminuição do crescimento demográfico, que se revelará extremamente rápido, e pela maior mobilização de mulheres, jovens, e mesmo crianças para o trabalho.

Destaquemos, mais uma vez, que esse movimento ocorreu em meio a uma ampliação das desigualdades relativas ao nível de renda e ao acesso e disponibilidade de bens básicos: vários grupos e famílias puderam sair da situação que comportava um nível muito baixo de renda e carência de bens básicos (situação contemplada pelos estudos de pobreza absoluta), mas muitos aí permaneceram enquanto as famílias com maior renda cresceram rápido; para muitas delas a disponibilidade de bens básicos já constituía um problema bastante menor e/ou foi atendido com maior rapidez pela oferta pública. O resultado foi, portanto, uma aceleração da desigualdades relativas a níveis de renda absolutamente mínimos e a necessidades mais elementares.

Vários estudos apontaram que o nível de renda poderia ser considerado relativamente um bom indicador sintético de condições elementares de vida, incluído o usufruto de bens e serviços públicos, e que diferenças de renda estavam associadas positivamente a diferenças destas condições. Dessa forma, era possível constatar que os déficits de cobertura das redes gerais de saneamento básico no meio urbano atingiam proporcionalmente mais os domicílios de rendas inferiores tanto em 1970 quanto em 1980, e o mesmo ocorria com os índices de analfabetismo, de adequação de ingestão de

alimentos, de cobertura previdenciária, etc.. No entanto, mesmo famílias e domicílios com níveis de renda não tão baixos conviviam com condições elementares de vida como estas tão precárias quanto os das famílias de rendas inferiores.⁵⁴ Da mesma forma, a rápida melhora relativa de alguns indicadores sociais encobria o aumento absoluto dos problemas envolvidos e o seu agravamento em algumas áreas do país. Se tomarmos, por exemplo, o caso do avanço da cobertura das redes gerais de saneamento básico nos anos 70, vemos o crescimento absoluto de domicílios sem cobertura de esgoto em todas as regiões do país; para a água, apenas os estados do Rio de Janeiro e São Paulo e o Distrito Federal diminuíram o déficit absoluto.

Esses elementos revelavam de fato a amplitude muito maior do problema da pobreza no país. De todo modo, como já observamos, restou um volume e uma proporção da chamada pobreza absoluta totalmente incompatível com o potencial econômico gerado e que permitiria tranquilamente superar esse limite extremo do espectro de desigualdades. Pobreza absoluta que estava imersa na realidade mais ampla da ausência de garantia de direitos sociais para o conjunto da população. Sobrepôs-se a isso uma “nova pobreza”: a que dizia respeito não às necessidades básicas mais elementares (muitas das quais associadas ao enorme atraso social não superado do passado e outras à vida nas cidades), mas sim às necessidades impostas pelos novos padrões de consumo e por sua diferenciação, das quais o automóvel podia ser considerado a expressão superior.

Em meio a um brutal desenvolvimento material e a uma imposição de novas necessidades foi-se construindo uma das sociedades mais desiguais do mundo – desigualdades de oportunidades de vida, de renda, de educação e cultura, de acesso à terra e à moradia, de consumo de bens e serviços, essenciais ou não, privados e públicos. Morte de crianças por doenças infecto-contagiosas e ausência de adequada assistência à maternidade e ao parto, desnutrição, analfabetismo, trabalho infantil, trabalho escravo, níveis extremamente baixos de renda, moradia nas ruas, constituíam apenas as situações mais críticas daqueles que foram deixados para trás numa sociedade que olhava para frente e para fora.

⁵⁴ Mesmo considerando a taxa de adequação energética, por exemplo, o estudo de Lustosa & Figueiredo (1989) a partir das informações do ENDEF, mostrou que 42% das famílias apresentavam uma taxa menor que a adequada – proporção bastante superior à de famílias classificadas como pobres no estudo de Fava (1984) de 28,6% –, e isso ocorria em todas as regiões e áreas do país.

Em conclusão, nunca será demais repisar uma idéia pela qual ricos e poderosos têm verdadeiro horror: os rumos do país poderiam ter sido outros, outro poderia ter sido nosso estilo de desenvolvimento capitalista, um estilo de desenvolvimento capitalista guiado pelas necessidades básicas. Imaginemo-nos capazes de dar moradia, alimentação, vestuário, educação, bens culturais, cuidar da saúde de todos. Imaginemo-nos capazes de incorporar bens de consumo que valessem apenas pela sua utilidade indiscutível para o homem. Imaginemos nossas cidades como um espaço democrático de convívio social, e não escravas do automóvel e do edifício. Imaginemos que o campo tivesse deixado de ser o que sempre tinha sido, um palco de violência e medo. Imaginemos que a Reforma Agrária tivesse se realizado. Teríamos uma massa de pequenos proprietários produzindo para o mercado, com padrões produtivos mais elevados e com níveis de renda suficientes para resgatá-los da miséria. Por outro lado, os assalariados agrícolas ganhariam outras condições de organização e barganha salarial. Imaginemos que nossas cidades não se transformassem em depósito do êxodo rural em massa. A pressão permanente sobre os salários de base desapareceria. Imaginemos que, ao invés de repressão, tivéssemos sindicatos urbanos livres, ativos, capazes de levar adiante a contratação coletiva. Imaginemos que o Estado fosse capaz de pôr em prática políticas de proteção ao trabalho que, por exemplo, impusessem fortes restrições às práticas empresariais de rotatividade de mão-de-obra. Imaginemos que a política social ganhasse centralidade e garantisse o direito à educação, ao atendimento à saúde, ao transporte de massa, à moradia popular, etc.. Teríamos, então, certamente uma sociedade mais democrática e uma distribuição de renda mais justa. É provável que as taxas de crescimento econômico fossem menores, bem como outra seria a estrutura produtiva e a estrutura do emprego urbano, com um peso relativo maior do operariado e de servidores públicos. Mas os ricos e poderosos impuseram o crescimento rápido com concentração brutal da renda; a concentração brutal da renda e a diferenciação alucinada do consumo; a diferenciação alucinada do consumo e a fabricação de falsas necessidades; a fabricação de falsas necessidades e a criação de um estado de escassez permanente; a criação de um estado de escassez permanente e o surgimento de uma “nova pobreza” fundada na angústia do consumidor.

2 Crise econômica e ajuste social: os anos 80

Introdução

Antes de avançarmos na análise da década de 80, é conveniente retomarmos alguns pontos básicos que apresentamos ao longo do primeiro capítulo.

Entre 1950 e 1980, a industrialização rápida – assentada na capacidade de intervenção do Estado e em condições internacionais favoráveis, particularmente no que se refere à disponibilidade de capitais externos – e a urbanização acelerada permitiram a integração de antigas e novas áreas de ocupação populacional e econômica, constituindo um espaço econômico articulado em escala nacional, ainda que heterogêneo.

Nesses 30 anos, a agricultura se transformou e novas áreas foram incorporadas. As regiões de fronteira do pós-30 (Paraná, Maranhão, Centro-Oeste e Norte) respondiam em 1980 por quase 1/3 dos estabelecimentos, da área cultivada e do pessoal ocupado na agricultura e por 1/5 da população do país; a população urbana nessas regiões havia crescido bastante. A estrutura produtiva era complexa e, apesar de suas claras limitações diante da ausência de autonomia tecnológica e de financiamento, aproximava-se da estrutura dos países capitalistas desenvolvidos, pelo menos em termos da composição do produto. São Paulo era o núcleo do desenvolvimento industrial e, naturalmente, as possibilidades de “industrializações autônomas” estavam bloqueadas em outras áreas do país. Mas em outros estados do Sudeste e em outras regiões do país, isso não impediu o crescimento industrial, de forma complementar e solidário de certo com a expansão, sobretudo de São Paulo. Permanecia alta a concentração industrial na Grande São Paulo (um pouco mais de 1/3 em 1980), mas já se evidenciava um processo de desconcentração, orientado para o interior do Estado de São Paulo e também para Minas Gerais, Bahia, os estados do Sul e outros estados do Norte e Centro-Oeste. A desconcentração econômica vinha então reconfigurando a estrutura produtiva, o crescimento das cidades em outras áreas e regiões do país e a dinâmica dos deslocamentos populacionais. É certo que continuavam dominantes as migrações rural-rural e principalmente rural-urbana, os deslocamentos para as áreas de fronteira agrícola e para as grandes e cada vez maiores

áreas urbanas e metropolitanas – sobretudo para o Sudeste, em particular para São Paulo –, mas se intensificavam também os deslocamentos urbano-urbano e o crescimento das cidades médias em várias regiões do país.

Ao longo desse período, foi acelerado o ritmo do crescimento econômico. O PIB cresceu a uma taxa média anual de 7,1% entre 1947/80, com um breve arrefecimento entre 1962/67, e a produção industrial mais ainda – 8,5% a.a.. A população também cresceu rapidamente, multiplicando-se por três, enquanto o PIB per capita aumentou 4,2% a.a..

Com uma população de quase 120 milhões em 1980, 80 milhões de brasileiros já viviam no meio urbano, metade deles no Sudeste; quase 1/3 dos brasileiros em 13 cidades com mais de 500 mil habitantes; 36 milhões nas áreas metropolitanas e no Distrito Federal, 1/3 deles na região metropolitana de São Paulo e outro tanto na região metropolitana do Rio de Janeiro. O automóvel, o edifício, o telefone, a televisão estavam definitivamente incorporados ao modo de vida urbano, sobretudo nos grandes centros.

Em meio à expansão vertiginosa das oportunidades de trabalho, de negócio e de investimento, emergiu um país com uma estrutura social renovada e marcado por profundas desigualdades socioeconômicas. O avanço econômico até o final dos anos 70 não foi capaz de reduzir as desigualdades então existentes e de acabar com a pobreza e a miséria. Pelo contrário, a consolidação de nosso capitalismo industrial recolocou esse problemas em outro patamar, criando novas desigualdades de riqueza, renda e condições gerais de vida e gestando um perfil de sociedade bastante complexo e peculiar, que não deixou de contemplar a pobreza das camadas sociais inferiores e o usufruto pelas camadas superiores de um alto padrão de vida e consumo.

Podemos sempre argumentar que o capitalismo é um sistema de produção que não assegura espontaneamente direitos sociais básicos ao conjunto da população ou uma maior igualdade de renda e de desenvolvimentos homogêneo de todos os espaços regionais. Sabemos que apenas em circunstâncias históricas singulares e em determinados espaços nacionais foi possível conferir uma face mais humana e justa ao capitalismo, pelo menos no que diz respeito a uma melhor distribuição de renda e à garantia de acesso a bens e serviços básicos para todos. Contudo, sabemos também que a concentração da propriedade e da renda e a persistência da pobreza podiam não ter se tornado um processo inexorável na

consolidação do capitalismo industrial na periferia do mundo, como revelaram algumas experiências de industrialização rápida e retardatária (Furtado, 1992).

No Brasil, o avanço urbano-industrial até os anos 50, fortemente concentrado em São Paulo, vinha mudando lenta e progressivamente as estruturas econômica e social do país, de modo mais nitido no Centro-Sul. As condições gerais de produção na agricultura continuavam, no entanto, praticamente intocadas. A maioria da população que vivia no campo e que constituía até então a maior parte da população brasileira, permanecia à margem desse avanço, sob condições ínfimas de existência. Nas cidades, em rápido crescimento, tornava-se também visível a reprodução de populações não incorporadas ao trabalho nos setores mais dinâmicos, em particular na indústria de transformação. Era ainda visível o aumento de habitações precárias nas cidades de maior porte.

A industrialização pesada na segunda metade dos anos 50 não só foi decisiva na alteração da estrutura industrial do país, como também lançou as bases para as mudanças econômicas dos vários setores de atividade, inclusive da agricultura, e das várias regiões, além de fomentar a constituição de uma nova estrutura social e de um novo espectro de renda e consumo. Contudo, boa parte da população, especialmente em algumas áreas do país, não se beneficiava do crescimento e dos novos bens de consumo disponíveis, nem do acesso à educação e a outros serviços públicos.

Mas foi no pós-64, quando se definiu um estilo particular de expansão capitalista, que se ampliaram as desigualdades de renda e consumo e se conformou mais plenamente um particular perfil dessa sociedade. O grau já atingido de desenvolvimento das forças produtivas até o início da década de 60 permitia antever o enorme potencial econômico criado, mas talvez tenha sido surpreendente o elevado dinamismo econômico obtido até o final dos anos 70 – em termos de taxas de crescimento e de capacidade de integração de atividades, regiões e populações. O movimento da ocupação refletiu de perto o dinamismo industrial e a ampliação da infra-estrutura econômica e social. A população ocupada na agricultura diminuiu e a ocupação nas atividades não-agrícolas cresceu num ritmo muito rápido, sendo decisiva a geração de postos de trabalho na indústria de transformação e na construção civil. As atividades terciárias “funcionais” e empresariais, assim como os serviços públicos, foram também responsáveis por parcelas significativas dos novos empregos criados. O movimento geral foi de aumento do assalariamento e de formalização

dos contratos de trabalho, nas atividades agrícolas e urbanas. Apesar do quadro heterogêneo, os dados indicavam o maior peso na estrutura ocupacional urbana do emprego na empresa capitalista, até mesmo na grande empresa, e no Estado. A concentração da distribuição de renda pessoal aumentou, mas cresceram sobretudo o emprego e as rendas do trabalho, além da ocupação de mais de um membro nas famílias, o que acarretou uma forte diminuição de ocupados e de famílias com níveis de renda muito baixos e um comportamento menos desfavorável da distribuição da renda familiar. Todos, mal ou bem, com distintas gradações e particularmente nos grandes centros e áreas metropolitanas, iam sendo incorporados, ainda que restritamente, ao consumo moderno – medida crescente de progresso individual e familiar.

Na verdade, as possibilidades de ascensão eram extremamente desiguais, muitos foram excluídos e se refizeram os monopólios da educação e cultura e dos altos negócios e rendas. A presença de fortes desigualdades com elevada incidência de pobreza tornou-se uma questão nacional, ainda que tenham persistido os contrastes socioeconômicos entre as regiões do país. A integração e o crescimento econômicos de regiões ditas periféricas não levou necessariamente a uma melhoria equivalente nas condições de existência dos segmentos urbanos e rurais inferiores, reproduzindo nessas áreas o mesmo padrão geral de desigualdades e de pobreza. De toda forma, São Paulo tornou-se o exemplo típico e mais acabado da nossa “desigualdade moderna”, com novos segmentos de proprietários e da classe média ampliada, com um operariado industrial da grande empresa e um complexo e diferenciado segmento de trabalhadores urbanos, ao lado de uma massa de excluídos, bastante visível na presença dos moradores de rua, nas novas favelas, cortiços e periferias urbanas e na pobreza rural em meio à agricultura mais moderna do país. O mais importante estado do país deixava claro que o avanço econômico não significava necessariamente o resgate da pobreza e a diminuição das disparidades de renda.

O crescimento rápido e o forte aumento do emprego no núcleo dinâmico da economia constituíram mecanismos básicos de integração. Encobriram ao mesmo tempo o alto custo social da expansão de nosso capitalismo industrial, produzindo uma certa acomodação das tensões e dos efeitos adversos da modernização acelerada da agricultura, realizada sem a alteração da dominância da grande propriedade, da urbanização desenfreada e da própria concentração da renda. Nesse processo de acomodação, foram

secundados pela expansão das fronteiras, pela desconcentração produtiva, pela forte mobilidade espacial da população e pela própria expansão da política social, que acabou por aumentar a disponibilidade de empregos e de bens e serviços públicos. Encobriram também a enorme complexidade da sociedade que foi gestada.

*

Voltemos a observar a estrutura de ocupações e rendas em 1980:¹

- a) cerca de 12,5 milhões, um pouco menos de 30% da PEA, de ocupados manuais inseridos na agricultura, permaneceram nas mais baixas posições de renda da sociedade – 0,40 da renda média nacional. 39% deles no trabalho assalariado e 61% no trabalho por conta própria. No trabalho por conta própria, notava-se a persistência de um segmento pauperizado: 52% dos produtores sem instrução e com o nível de renda média mais baixo de todos os ocupados do país. No trabalho assalariado, predominavam salários muito baixos, sobretudo no trabalho não-qualificado. Os trabalhadores agrícolas não-qualificados tinham uma renda média semelhante à do trabalho doméstico – 0,38 e 0,27 da renda média nacional respectivamente (qualificados 0,68);
- b) Havia cerca de 17,2 milhões (quase 40% da PEA) de trabalhadores manuais nas atividades urbanas, com um nível de renda média abaixo da média nacional – 0,81. Diferenças importantes de renda estavam estabelecidas entre esses trabalhadores. Tomando várias ocupações em relação à renda média nacional, tínhamos algumas com renda bem abaixo da média nacional (o trabalho doméstico, como mencionamos, correspondia a apenas 0,27); outras com renda entre a metade da média e esse valor (trabalhador na indústria de vestuário – 0,64 trabalhador na construção – 0,76; outros trabalhadores nos serviços pessoais – 0,79; outros trabalhadores industriais – 0,80; vendedor ambulante – 0,84), algumas superiores à média nacional (trabalhador na metalurgia – 1,12 vezes, trabalhador na indústria mecânica 1,16, trabalhador em transporte 1,27).

A maioria deles era assalariada – 80%; os outros 20% eram trabalhadores por conta própria. 40% dos trabalhadores assalariados tinham de 0 a 3 anos concluídos de estudo, 52% dos trabalhadores por conta própria estavam nessa condição. Excluindo os

¹ O quadro apresentado baseia-se nas informações contidas em CEPAL (1989). A PEA considerada para as distribuições apresentadas inclui a categoria outros e não especificados, que representava em 1980 6,5% da PEA total.

trabalhadores em serviços pessoais, a remuneração média dos assalariados era ligeiramente inferior (95%) à dos trabalhadores por conta própria.

Era muito importante o trabalho nos serviços pessoais – 30% dos trabalhadores urbanos estavam aí inseridos (dos assalariados, 36% estavam nessa condição; entre os conta própria, 8%) e sua renda média era pouco mais da metade daquela dos trabalhadores nas demais atividades urbanas (0,48 da média nacional para os trabalhadores em serviços pessoais, enquanto que para os demais trabalhadores era de 0,89 da média nacional).

Entre os trabalhadores em serviços pessoais, 63% eram mulheres. Já os trabalhadores na indústria de transformação, nos transportes e nas comunicações e mesmo no comércio eram, na maioria, homens: 83,5%, 94,8% e 66,0% respectivamente;

c) 11,1 milhões de ocupados, correspondendo a 1/4 da PEA, pertenciam ao estrato não-manual. 39% deles eram mulheres e 45% tinham 9 ou mais anos concluídos de estudo.

Camadas bastante distintas compunham esse estrato.

c.1) Uma camada de proprietários de negócios que correspondia a cerca de 5% da PEA. Deles, 17% eram proprietários empregadores agrícolas,² 35% eram proprietários empregadores nos setores secundário e terciário, e 48% eram proprietários por conta própria no comércio e em outros serviços. Tinham uma renda de aproximadamente 3 vezes a média nacional e se apropriavam de quase 15% da renda. Proprietários no secundário e no terciário tinham renda correspondente a 4,3 vezes a média nacional, proprietários industriais a 5 vezes, proprietários agrícolas a 3,5 vezes e proprietários por conta própria no comércio e nos serviços a 2,6 vezes – estes dois últimos foram os únicos que melhoraram sua posição relativamente à média de renda nacional nos anos 70;

c.2) Entre não-proprietários, havia uma camada relativamente pequena de profissionais por conta própria – quase 1% da PEA – e que tinham também uma renda correspondente a 3 vezes a média nacional. 31% desses profissionais eram mulheres.

c.3) Depois, havia uma camada larga e bastante diferenciada, composta basicamente de assalariados, representantes das novas camadas médias assalariadas, que correspondia a quase 20% da PEA. Deles, 9% compunham um segmento de gerentes, diretores e

² Pelas informações do estudo, não foi incluída uma pequena parcela de proprietários por conta própria na agricultura que tinha uma posição bastante diferenciada dos demais contos próprias – 1,6% desta categoria tinham 9 ou mais anos de estudo e renda bastante superior à média nacional.

administradores; 29% eram profissionais assalariados, e 62% eram empregados de escritório, vendedores e afins. Administradores e afins tinham uma renda média de aproximadamente 3,6 vezes a média nacional (sendo bastante semelhantes a de administradores privados e públicos) e apropriavam-se de 6,3% da renda nacional. Já os profissionais assalariados tinham uma renda média correspondente a 2 vezes (quase 62% deles eram mulheres), e os empregados de escritório, vendedores e afins, de 1,3 vezes (quase 42% deles eram mulheres).

Profissionais por conta própria e administradores e afins tinham, portanto, uma posição de renda semelhante à dos proprietários.

A diferenciação de profissionais, empregados de escritório, vendedores e afins era bastante ampla. Havia um segmento menor e com rendas mais altas: representavam cerca de 7% da PEA e se apropriavam de 19,8% da renda. Altos profissionais (e aqui as informações do estudo não permitem distinguir assalariados e contas próprias) tinham uma remuneração de 3,3 vezes a média nacional; representantes comerciais, corretores e afins, de 2,7 vezes; funções de escritório, como contador e inspetor, de 2,1 vezes. Os altos profissionais apropriavam-se de 13% da renda e os demais de 6,8%. E havia um outro segmento maior (5,4 milhões de pessoas, correspondendo a quase 12% da PEA) e com níveis de renda próximos ou inferiores à média nacional, que se apropriava de 10,9% da renda. Enfermeiros e professores primários tinham uma renda correspondente a 0,89 da média nacional, secretárias, datilógrafas e auxiliares de escritório a 1,1, e vendedores de lojas a 0,74. Nessas ocupações não-manuais mais baixas havia ainda grande dispersão de remuneração dentro de cada ocupação. 60% das mulheres do estrato não-manual localizavam-se exatamente nessas ocupações mais baixas, embora a participação de homens fosse muito importante em algumas ocupações – eles eram 53% dos auxiliares de escritório e 2/3 dos vendedores de lojas.

Se olharmos a posição de renda de algumas ocupações em relação à média nacional, veríamos o seguinte: médico e afins 5,5 vezes; engenheiro e afins 4,4 vezes; vendedores e afins 2,4 vezes; professor não-primário 1,94 vezes; outros profissionais 1,81 vezes; Forças Armadas 1,54 vezes; datilógrafo 1,21 vezes; auxiliar de escritório 1,02; enfermeira 0,91; professor primário 0,89; vendedor de loja 0,74.

O estrato não-manual era composto portanto por uma camada de proprietários, representando 5% da PEA e se apropriando de quase 15% da renda; uma camada gerencial, quase 2% da PEA e 6,3% da renda; uma camada de altos profissionais, quase 4% da PEA e 13% da renda; uma camada superior de empregados de escritório e de pessoal de vendas, cerca de 3% da PEA e 6,8% da renda; uma camada ampla de baixos profissionais, pessoal de escritório e vendas, quase 12% da PEA e 10,9% da renda.

Para todos os efeitos, a estrutura social que resultou dos anos de alto dinamismo era bastante peculiar e atravessada por fortes desigualdades de renda. Comportava a permanência de um segmento de pequenos produtores rurais pauperizados; um segmento expressivo de trabalhadores (na maioria assalariados) em serviços pessoais, em que se destacava a permanência do trabalho doméstico; uma parcela importante de trabalhadores autônomos entre os trabalhadores manuais, prestadores de inúmeros pequenos serviços e de comercialização autônoma de produtos. Os dois primeiros segmentos, em conjunto com os trabalhadores assalariados agrícolas, tinham os rendimentos mais baixos da sociedade. A inserção por meio do assalariamento nos setores “modernos” não era desprezível, revelando a enorme capacidade de incorporação do dinamismo econômico pretérito. Através dele se expressava nossa “modernidade capitalista” da estrutura ocupacional – segmentos operários na indústria de transformação e na construção civil empresarial, trabalhadores rurais na agricultura modernizada, novas camadas médias assalariadas. No entanto, a massa desses trabalhadores e dos empregados das camadas médias, embora com diferenças salariais marcadas, tinha uma baixa posição relativa de renda. O valor de sua renda média estava muito próximo ou mesmo abaixo da média nacional. Muitas vezes muito abaixo da média nacional, como no caso dos trabalhadores agrícolas; outras vezes não tão “baixa” (trabalhadores da indústria de vestuário, da construção civil, vendedores de lojas, enfermeiros e professores primários), outras um pouco mais próximo ou um pouco mais alto (trabalhadores da metalurgia e da indústria mecânica, dos transportes, secretárias, datilógrafas e auxiliares de escritório).

Se perscrutarmos esse mundo dos baixos salários nas atividades urbanas “modernas” do setor privado, depararemos com uma organização “empresarial” peculiar. Havia uma camada do empresariado urbano (nos referimos aqui a proprietários de empresas pequenas e muito pequenas, que podem se valer também do trabalho familiar), responsável

por uma parcela importante do emprego assalariado, emprego mais instável e com salários menores como vimos na primeira parte deste trabalho. Ao contrário de algumas hipóteses mais afeitas à forma de organização da produção (ver, por exemplo, as observações contidas no estudo da CEPAL, 1989), essa camada de proprietários vivia, na verdade, da superexploração da força de trabalho e da sonegação fiscal sistemática – dois tipos de comportamentos predatórios e uma resistência aos direitos trabalhistas e às obrigações tributárias. Baixos custos primários fundamentais – salários e impostos – permitem, como sabemos, a obtenção de margens de lucro (ou chamemos de remuneração do proprietário) elevadas e uma enorme desconcentração dos estabelecimentos, sobretudo nos serviços. Salários dignos (e com todos os direitos trabalhistas) e impostos pagos elevariam os custos, diminuiriam as margens, e provavelmente liquidariam boa parte destas “empresas”.

Nas empresas propriamente ditas, na grande empresa em particular incluída a grande indústria, a polarização estruturalmente presente, também não deixou de ser levada ao paroxismo em nosso país. Os salários baixos (ainda que fossem maiores do que naquelas empresas que mencionamos acima) foram aproveitados para multiplicar lucros extraordinários e sancionar altos salários e ordenados, sobretudo de executivos, presidentes, diretores e gerentes, consultores e especialistas. Também salários diferenciados de camadas intermediárias – profissionais e técnicos de maior escolaridade, empregados de escritório mais qualificados, postos de chefia – embora todos muito distantes das remunerações dos que já foram chamados de funcionários mais qualificados do dinheiro. E lembremos que nas empresas nacionais familiares, muitos dos postos de trabalho melhor remunerados foram ocupados por membros da própria família. E que inúmeros “favores públicos”, na forma de crédito subsidiado, isenções e subsídios fiscais e tributários, tarifas subsidiadas, encomendas e compras, etc., foram concedidos a inúmeras empresas. A sonegação podia não estar ausente, ainda que se traduzisse em formas mais sofisticadas de evasão.

O Estado, naturalmente, era outro empregador respeitável, responsável por boa parte dos profissionais assalariados das camadas médias. Mas a polarização de remunerações no setor produtivo estatal, no sistema financeiro público, na administração governamental, nos serviços sociais não deixou também de se processar, destacando-se uma cúpula de altos salários – o pessoal da direção das diversas estatais, os altos funcionários do executivo e do judiciário, militares de alta patente, senadores, deputados e vereadores (sobretudo dos

grandes municípios), outros dirigentes e assessores de órgãos importantes, professores universitários mais graduados.

Havia, portanto, uma forte diferenciação de rendas no interior da maioria dos estratos ocupacionais descritos. Mas não nos iludamos, estava posta uma clara polarização vertical de rendas nessa sociedade. Uma polarização que encontrava uma tradução mais ampla nas desigualdades de padrão de vida e consumo.

Como sabemos, já havia uma camada da população expressiva em números absolutos e com níveis de renda bastante afastados da renda média da população (se quisermos, da renda dos empregados comuns nas empresas capitalistas e no Estado), cujo padrão de consumo e estilo de vida incluíam o consumo não apenas de bens (sobretudo os duráveis de maior preço relativo) e serviços diferenciados do núcleo produtivo duro da economia, como também de inúmeros outros bens e serviços “de luxo”. Consumo a que vinham sendo incorporados progressivamente segmentos expressivos da nova “classe média”.

Apesar da relevância básica da geração de empregos associada ao forte dinamismo industrial, não se pode desconhecer a presença de negócios e oportunidades de trabalho associados diretamente ao estilo de vida das camadas de alta renda, particularmente nos serviços e nas grandes cidades. Tanto o trabalho de profissionais quanto uma parcela expressiva das camadas populares, cuja face mais visível era a prestação de serviços pessoais. É possível que isso tenha operado como um elemento adicional de acomodação social. Provavelmente, esses trabalhadores das camadas populares não desconheciam que suas ocupações e rendas – inclusive rendas adicionais de todo tipo, como gorjetas, extras, pequenos pagamentos adicionais, diferentes formas de auxílio, presentes, doações de roupas e eletrodomésticos, etc. – dependiam “deles” e de quanto “eles iam bem”. É também certo que a “triste coincidência” entre regime autoritário, consolidação da urbanização e difusão dos meios de comunicação de massa, em especial da televisão, tenha contribuído para a operação desses mecanismos.

Perguntemos: o que ocorreu com nossa sociedade estruturada dessa forma peculiar nos anos 80?

**

Sabemos que nessa década, que tem sido chamada de década perdida, o país esteve longe da performance econômica dos trinta anos de industrialização rápida, em especial da brutal expansão a partir do final dos anos 60. O PIB elevou-se 2,2% a.a. entre 1981/89; o produto industrial praticamente estagnou (1,1% a.a.); a taxa de investimento, sobretudo do setor produtivo estatal, caiu; a estrutura industrial não chegou a regredir, mas tampouco avançou, aprofundando o fosso que nos separava dos países desenvolvidos; a dinâmica de crescimento e de articulação regional solidária arrefeceu, e as possibilidades localizadas de dinamismo econômico se abriram com o ajuste exportador, criando ilhas de dinamismo e produtividade nas várias regiões do país e aprofundando a heterogeneidade de seus espaços econômicos internos; o crescimento de São Paulo, sobretudo industrial, foi praticamente nulo, mas o desempenho de outras regiões do país também não foi brilhante. O PIB per capita aumentou apenas 1,3% a.a., num contexto de forte diminuição do ritmo de crescimento da população (1,9% a.a. entre 1980/91). A inflação, que já não nos era estranha, transformou-se em intermitentes acelerações que levaram a elevados patamares inflacionários.

O significado histórico-estrutural da década, no entanto, vai muito além do que sugerem comparações quantitativas. Diante da chamada globalização produtiva e financeira, que reatualizou e condensou os problemas de dependência tecnológica e financeira do país, iniciou-se uma trajetória de ajuste passivo à nova situação internacional. O momento foi, pois, de perda de autonomia do crescimento e de regressão da economia ao “modelo exportador”.

Desde meados da década de 70, num contexto de desaceleração do ciclo industrial, o ritmo de crescimento econômico arrefeceu e ressurgiram as pressões inflacionárias e os desequilíbrios do Balanço de Pagamentos. As taxas de crescimento do produto e do emprego, apesar de menores que as do auge do chamado Milagre econômico, mantiveram-se ainda relativamente altas até 1980. Esse comportamento esteve associado à continuidade da expansão dos investimentos públicos derivados do II PND, o último grande esforço para integrar a estrutura industrial brasileira e dar um salto desenvolvimentista de caráter nacionalista. Apesar das alterações que provocou nessa estrutura – fortalecendo sobretudo a produção de insumos básicos, e em menor escala, certos segmentos da indústria de bens de capital – e de seus efeitos positivos de desconcentração industrial para a chamada periferia

nacional, o II PND foi incapaz de garantir precondições de crescimento autônomo e sustentado.

No âmbito do financiamento, acelerou-se o endividamento externo (decorrente do próprio II PND, particularmente em 1974/76, bem como da política econômica de curto prazo em 1977/78 visando aumentar as reservas internacionais), além de ter ocorrido uma “colagem” entre o sistema financeiro internacional e o sistema de financiamento interno (via política cambial, passivos das empresas e bancos e dívida pública interna). A raiz desses processos encontra-se na fase de auge do chamado Milagre, quando a dívida externa expandiu-se para além das necessidades do Balanço de Pagamentos e a dívida pública interna passou a ser utilizada para controle da liquidez (com a criação de instrumentos e mecanismos do *open market*), abandonando-se qualquer veleidade de construir um sistema de financiamento nacional de longo prazo. Entre 1976 e 1978, a dívida pública foi utilizada ativamente para criar um diferencial entre os juros externos e internos, incentivando a captação de recursos externos, que no momento seguinte criava um aumento indesejável da liquidez e obrigava a uma nova rodada de política ativa de dívida pública; estabelecendo assim a “ciranda financeira” e favorecendo a acumulação financeira num circuito especulativo. Além disso, as empresas estatais foram forçadas a captar fundos externamente – inclusive por meio da restrição de seu acesso ao crédito interno e do controle de preços e tarifas públicos –, concentrando a dívida externa no setor público. Começaram a se ampliar, portanto, os desequilíbrios nas contas públicas (com a dívida interna puxada também pelo aumento de incentivos e subsídios às exportações e à agricultura) e o peso dos serviços da dívida externa no balanço de pagamentos.

Em 1979, com o segundo choque de preços do petróleo e a alteração da política econômica norte-americana, provocando uma forte elevação das taxas de juros internacionais, houve uma reviravolta do cenário internacional e uma ruptura das condições de financiamento externo. Ela se tornou definitiva com o estancamento do crédito bancário privado internacional para a periferia mundial a partir da moratória mexicana de 1982. Com a ruptura do crédito externo, desarticulou-se progressivamente o padrão de financiamento da economia brasileira. A ameaça de ocorrência de uma crise cambial e de uma crise fiscal foram se tornando permanentes.

Depois de um breve momento, do final de 1979 ao final de 1980, caracterizado pela tentativa de “ajuste via crescimento”, a política econômica do último governo militar respondeu à crise da dívida externa com o “ajuste exportador”. Além das tentativas desesperadas de refinar os passivos externos até 1982, restrições monetárias e creditícias com elevação da taxa de juros, duas maxidesvalorizações cambiais, contenção de gastos públicos, ajustes fiscais e tarifários, liberação de preços, arrocho salarial, retomada e ampliação dos incentivos às exportações e restrições às importações compuseram um conjunto de medidas destinadas a ajustar as contas externas – isto é, possibilitar o pagamento dos serviços da dívida – por meio da geração de superávits comerciais.

O sinal da Balança Comercial inverteu-se rapidamente, tornando-se positivo já em 1981, e foram obtidos saldos comerciais crescentes (na maioria dos anos da década). Os impactos da recessão de 1981/83, reduzindo a demanda doméstica de bens importados e exportados, a política cambial e os amplos incentivos às exportações e restrições adicionais às importações, e a recuperação do comércio internacional, foram decisivos para a obtenção desses superávits nos anos iniciais da década (Carneiro, 1991). O papel desempenhado pelos investimentos do II PND na geração desses superávits não foi desprezível (Castro & Souza, 1985).

A ampliação das exportações e as medidas que possibilitaram ao setor privado transferir para o Estado seus passivos externos foram sancionando um particular ajuste das grandes empresas industriais privadas. Elas se tornaram crescentemente exportadoras e líquidas, aplicando seus superávits no mercado financeiro de curto prazo, além de protegidas da concorrência externa. Surgiu então o rentismo, com muitas empresas tendo lucros financeiros maiores que os operacionais. No movimento dos investimentos produtivos privados, destacaram-se apenas alguns investimentos de modernização nos setores exportadores. As empresas estatais endividadas e premidas pelo controle de tarifas e preços públicos enfrentaram dificuldades crescentes para financiar sua expansão. Apesar disso, algumas empresas estatais permaneceram competitivas no âmbito internacional e constituíram um núcleo significativo de tecnologia, como a Vale do Rio Doce, a Petrobrás e a Telebrás.

A política de ajuste exportador sancionou as transferências de renda do setor público para todos os segmentos líquidos do setor privado, e também dos salários para os lucros. A inflação se acelerou, mudando de patamar. A aceleração inflacionária, a estatização da dívida privada externa, as taxas de juros elevadas foram ampliando a dívida pública e deteriorando progressivamente as finanças do Estado.

A retomada do crescimento econômico corrente no final de 1984, puxada inicialmente pelas exportações e que se manteve firme até o final de 1986, demonstrou que crescer à taxa histórica era incompatível com a obtenção de superávits comerciais expressivos (Carneiro, 1991 e 1993). A crença de que fosse possível retomar a trajetória de crescimento com base no dinamismo exportador revelou-se problemática numa economia com amplo mercado interno e estrutura produtiva complexa, na medida em que se reconstituíam mecanismos “endógenos” de crescimento e com isso aumentava a absorção interna e era comprometido o desempenho das exportações e do superávit comercial. A restrição cambial, portanto, num contexto de baixa expansão da capacidade produtiva, acabava por constituir uma restrição ao crescimento de maior monta da atividade corrente. Por outro lado, as bases frágeis de competitividade externa e a particular inserção no comércio internacional do país revelavam a baixa potencialidade do dinamismo das exportações.

A mobilização de instrumentos heterodoxos, assentados no controle de preços, mostraram-se inócuos no combate à inflação. A restauração das finanças públicas de forma a recompor a capacidade de financiamento público era problemática, uma vez frustradas as reformas propugnadas pelos setores progressistas desde o início da década. Por outro lado, as medidas ortodoxas tão ao gosto de credores externos e internos (fim da indexação salarial, corte de gastos, aumento da carga tributária, venda de patrimônio público) esbarravam em interesses e imperativos da transição política.

Apesar da descontinuidade da política econômica de curto prazo, com o Plano Cruzado no segundo ano do primeiro governo civil, a política econômica na segunda metade dos anos 80 continuou condicionada pelo problema cambial latente, oscilando no *stop and go*, com a retomada mais clara do caminho do pagamento do serviço da dívida externa nos anos finais da década.

É assim que política cambial ativa (garantidora da rentabilidade real dos exportadores) e política de dívida pública ativa (para conter a pressão do superávit comercial e ratificadora dos ganhos financeiros) tornaram-se a norma permanente e resultaram em desequilíbrio patrimonial cumulativo do setor público, com a ampliação de suas dívidas externa e interna, esta última sobretudo em 1987/89. Esses anos foram mais claramente de estagnação e de disparada da inflação.

Dessa forma, nos anos 80, diante do fracasso da tentativa de organizar uma nova trajetória de expansão capitalista com o II PND e desencadeada a crise de endividamento externo, o país tomou o caminho do ajuste passivo à “crise da dívida externa”. Esse ajuste resultou em estagnação econômica e alta inflação, sobretudo de 1987 em diante. O Estado tornou-se garantidor e refém dos interesses do sistema financeiro internacional, e, internamente, das grandes empresas e bancos, o que conduziu ao seu crescente debilitamento financeiro – com o estreitamento do raio de manobra da política macroeconômica e, por consequência, da política social – e à perda progressiva de confiança na moeda nacional.

Na ausência de uma depressão econômica e de uma hiperinflação, garantidas tanto a proteção face à concorrência externa quanto a rentabilidade corrente das empresas (operacional e principalmente financeira), não se observou nenhum movimento mais significativo de reestruturação, de quebra ou de concentração de empresas. A estrutura produtiva brasileira permaneceu relativamente estável, ainda que numa situação cada vez mais distinta daquela observada em alguns países que passaram por um reordenamento técnico-produtivo.

Do ângulo da natureza da dinâmica econômica do país não parece haver dúvida de que os anos 80 representaram um movimento de regressão: a taxa de crescimento estava inexoravelmente atrelada ao comportamento das exportações e do saldo comercial. O resultado, sabemos, foi a estagnação do produto e dos investimentos produtivos.

Aprofundar o ajuste exportador exigia debelar a inflação. Mas debelar a inflação, ao gosto de credores externos e internos, significava antes de tudo promover um brutal corte dos gastos públicos. No panorama político da década, não foi possível nem conter de forma firme os gastos públicos, nem aumentar muito a carga tributária, nem desestatizar. O

resultado, sabemos também, foi a progressiva liquidação financeira do Estado e a disparada da inflação nos anos finais da década.

A estagnação econômica e a disparada da inflação que marcaram a década de 80 quebraram os mecanismos básicos de reprodução da sociedade assentados na expansão rápida do emprego no centro dinâmico da economia e na integração progressiva ao consumo moderno.

A geração de empregos pelas empresas capitalistas no “núcleo duro” da economia apresentou uma forte perda de dinamismo. A geração de empregos no setor público mostrou-se ainda firme, sobretudo nas atividades sociais e administrativas, mas os limites para sua sustentação, assim como para a sustentação do conjunto de gastos sociais, estreitaram-se com o progressivo debilitamento financeiro do Estado.

O movimento, porém, não foi apenas esse. O baixo dinamismo econômico e a alta inflação bloquearam a elevação dos salários e constituíram um mecanismo poderoso de ampliação das desigualdades de renda; ampliação que contemplou simultaneamente o enriquecimento de uma minoria e o empobrecimento de uma vasta parcela da população.

É certo, pois, que o momento foi de deterioração das condições do mercado de trabalho urbano e da distribuição de renda, de estreitamento da capacidade de retirar parcelas da população da convivência com ínfimos níveis de renda e das oportunidades de mobilidade ascendente. Mas é evidente que estivemos muito longe do colapso social.

No entanto, a polarização social já presente na trajetória anterior se aprofundou e se explicitou nesses anos 80. Podemos seguramente falar de uma progressiva fratura social nessa sociedade já marcada por fortes desigualdades e assimetrias. De um lado, uma minoria de ricos e privilegiados, cujos padrões de renda e consumo melhoraram muito mesmo nessa década de estagnação. O consumo dessa camada se diferenciou rapidamente nesses anos, e nossa hipótese é que tenha ganho maior peso na criação de oportunidades de negócio e de trabalho. De outro lado, a maioria da população, que esteve sujeita ao maior risco de desemprego, à maior possibilidade de se inserir em empregos deteriorados e à deterioração das rendas, mesmo quando inserida em empregos com remunerações não tão baixas. Suas expectativas de usufruir do consumo moderno, mesmo aquele crescentemente distanciado dos ricos e privilegiados, só puderam se realizar em conjunturas muito

particulares quando foi possível interromper o movimento de recessão e de disparada dos preços.

Vistos esses elementos gerais, tratemos de analisar mais detidamente a trajetória das ocupações e das rendas.

2.1 Ocupação e rendimentos urbanos

Vejamos alguns parâmetros de população.

Na década de 80, evidenciou-se a crescente importância da transição demográfica: o ritmo de crescimento da população brasileira diminuiu e de forma sensível, passando de uma taxa de 2,5% a.a. entre 1970 e 1980 para 1,9% entre 1980 e 1991. A população rural continuou diminuindo em termos absolutos (0,66% a.a. nesse mesmo período), e caiu em todas as regiões (exceto no Norte), e pela primeira vez no Nordeste. O êxodo rural continuou intenso, mas diminuiu bastante em números absolutos. Desde logo, esse comportamento era previsível dadas a redução do estoque de pessoas no campo e a queda da fecundidade da população rural. Mas ocorreu também por causa do movimento da ocupação agrícola relativamente menos desfavorável, da ampliação de oportunidades de trabalho não-agrícola no campo e da própria deterioração das oportunidades de trabalho no meio urbano, reduzindo sua atratividade.³ A população rural migrante tendeu a se deslocar com maior intensidade dentro da própria região de origem, dirigindo-se para as pequenas e médias cidades e para as metrópoles regionais, particularmente no Nordeste. A população urbana aumentou num ritmo ainda alto (2,97% a.a.), embora muito menor que o dos anos 70 (4,44% a.a.).

A população em idade ativa (10 anos ou mais), refletindo o comportamento das gerações passadas, ainda cresceu a 2,3% a.a., mas mesmo assim menos que na década anterior (2,9% a.a.). A população economicamente ativa aumentou também mais lentamente, embora num patamar ainda alto – 2,8% a.a., e 4% a.a. nos anos 70. Esse

³ Aumentou na década de 80 entre a população economicamente ativa residente no meio rural a inserção em atividades não-agrícolas, associada à proliferação de agroindústrias, empresas agrícolas, atividades comerciais, de turismo e lazer, e outros serviços públicos e privados. A ocupação em atividades não-agrícolas proporcionava em geral a essas pessoas um nível de renda média maior que nas atividades agrícolas, embora inferior que nas mesmas atividades no meio urbano (Graziano da Silva, 1997).

aumento da PEA esteve associado principalmente à maior participação da mulher na atividade econômica, que já vinha se verificando de maneira intensa ao longo dos anos 70. Segundo as informações da PNAD, a proporção de mulheres na PEA total aumentou de 31,7% em 1979 para 35,2% em 1989. Ou seja, um pouco mais de um terço da PEA era composta por mulheres ao final da década de 80. Segundo os Censos Demográficos, a PEA feminina cresceu 6,8% a.a. entre 1970 e 1980, e 4,4% entre 1980 e 1991, sendo que sua taxa de participação passou de 18,4% para 26,9% e chegou a 32,9%, respectivamente.

Acompanhemos agora as possibilidades criadas de inserção ocupacional.

As atividades agrícolas, embora em menor ritmo, continuaram perdendo importância na geração direta de ocupações: a ocupação agrícola diminuiu em termos absolutos e perdeu peso na ocupação total do país, principalmente na segunda metade da década. A participação dessas atividades passou de 32,5% em 1979 para os ainda significativos 23% da ocupação total do país em 1989 (excluída a área rural da região Norte).⁴

A agricultura vem perdendo assim progressivamente, e provavelmente de forma inexorável, sua capacidade de geração de oportunidades de trabalho. Segundo informações da PNAD, a ocupação agrícola teve um crescimento positivo, ainda que baixo, na primeira metade da década – 1,5% a.a. no período 1981/86. Mas caiu na segunda metade da década – -0,6% a.a. entre 1986/90.⁵ Esse comportamento não tão desfavorável esteve associado a condições particulares e excepcionais, tais como: as possibilidades de reativação parcial de pequenos estabelecimentos familiares no Nordeste e norte de Minas Gerais, após a forte seca nos anos iniciais da década; a expansão da fronteira agrícola nos cerrados do Centro-

⁴ A queda do peso das atividades agrícolas na ocupação ocorreu em todas as grandes regiões, especialmente no Sudeste e no Nordeste. Em todas elas, essa queda manifestou-se apenas depois de 1983, e de forma mais nítida até 1987, período relativamente mais favorável de desempenho do nível de atividade econômica na década. Esse comportamento pode ser observado inclusive na região Nordeste, quando a população ocupada nas frentes de trabalho é incorporada estatisticamente às atividades agrícolas. Nessa região, houve um declínio acentuado da ocupação agrícola nos anos iniciais da década, decorrente de uma grande seca, que teve seu momento mais dramático em 1983 e afetou particularmente os pequenos agricultores. As frentes de trabalho criadas nessa área absorveram temporariamente um volume considerável de população, que em boa parte retornou à atividade agrícola após a seca.

⁵ Na segunda metade da década (1985/89), a redução mais drástica ocorreu para os trabalhadores volantes, sobretudo os sem intermediários. Apenas os empregadores cresceram e bastante nesse período, o que ocorreu em todo o país, com exceção de parte do Nordeste e do norte de Minas Gerais. Em 1989, trabalhadores não-remunerados e por conta própria representavam 58,2% do total de ocupados agrícolas; empregados permanentes, 26,9% e trabalhadores volantes, 10,5%, representando no conjunto 37,4% dos ocupados. (Graziano da Silva, 1994).

Oeste; um certo arrefecimento do processo de modernização baseado na maior utilização de tratores, defensivos e fertilizantes, notadamente na primeira metade da década, associado à redução do crédito agrícola, à extinção dos subsídios aos investimentos e à evolução desfavorável dos preços recebidos pelos produtores rurais; a ausência de alterações mais substanciais nos níveis de concentração fundiária; um desempenho bastante melhor do setor agrícola relativamente ao industrial. Na segunda metade da década, no entanto, a modernização voltou a ganhar fôlego, abrangendo inclusive os produtos alimentares. Havia indicações de que o aumento da mecanização dos tratos e da colheita – avançando para culturas com forte participação no emprego, como cana-de-açúcar, algodão e milho – e da quimificação das capinas, além do maior peso das culturas de nível tecnológico mais alto na evolução da área cultivada, estariam reduzindo drasticamente a demanda por força de trabalho nas culturas agrícolas.

O perfil de rendas nas atividades agrícolas, já desfavorável, sofreu uma deterioração na década. O nível de rendimento médio dos ocupados agrícolas ainda cresceu, embora menos que na década anterior, e a desigualdade de rendas, que havia subido intensamente nos anos 70, continuou aumentando, atingindo um pico em 1989. No saldo da década de 80, a proporção de ocupados com rendimentos muito baixos (inferiores ao maior salário mínimo de agosto de 1980) aumentou, ao contrário do comportamento dos anos 70, quando havia caído fortemente. Saiu de aproximadamente 57% em 1981, para 64% em 1989 e 70% em 1990 (Hoffmann & Corrêa, s/d, para ocupados com atividade principal na agricultura, com 15 ou mais anos de idade, jornada de trabalho semanal de vinte horas ou mais, excetuando os sem rendimento). Considerando os ocupados sem rendimento, e de todas as idades e durações de jornada, a proporção dos ocupados de renda muito baixa em 1989 era semelhante à de 1981 – aproximadamente 70% –, aumentando para 79% em 1990 (Hoffmann, 1992).

Em 1980, a maior parcela dos ocupados de renda muito baixa nas atividades agrícolas já era constituída por assalariados, e essa proporção cresceu nos anos 80. De fato, a incidência de baixa renda nesses anos aumentou significativamente apenas entre os assalariados, indicando um comportamento bastante mais desfavorável dos salários agrícolas relativamente aos outros rendimentos (Leone, 1994). Uma de suas razões seria a queda persistente e continuada do salário mínimo na década, que continuaria balizando o

comportamento dos salários agrícolas, tanto de diaristas quanto de mensalistas. Em 1989, o salário de mensalistas correspondia a 71% do valor de 1980, e o de diaristas a 66% (Graziano da Silva, 1994).

As atividades urbanas continuaram, portanto, ampliando sua importância como locus básico das possibilidades de inserção ocupacional.

A ampliação do desemprego aberto nos grandes centros urbanos na década trouxe um problema novo: o bloqueio à inserção pelo trabalho. Passou a configurar uma exclusão de segmentos até então incorporados ao trabalho nas empresas e também maiores dificuldades dos novos ingressantes no mercado de trabalho. O desemprego aberto na segunda metade da década permaneceu, é verdade, em patamares mais baixos do que nos anos iniciais de recessão, mas estava longe de ser desprezível.

Embora muito distante da performance observada na trajetória dos trinta anos de alto dinamismo econômico, a geração de oportunidades ocupacionais nas atividades urbanas foi ainda importante nos anos 80, sobretudo nas atividades terciárias: pelas informações dos Censos Demográficos, a PEA ocupada no setor secundário cresceu a 1,83% a.a. e no terciário, a 4,18% a.a. entre 1980 e 1991, contra os 7,27% e 5,57%, respectivamente, nos anos 70.

As informações usuais sobre setor de atividade e posição na ocupação indicam mudanças importantes. Houve uma sensível diminuição das oportunidades ocupacionais na indústria de transformação e na construção civil. De um total de 13,2 milhões de ocupações não-agrícolas criadas na década de 70, a indústria de transformação foi responsável por 4,1 milhões, correspondendo a 31%, e a construção civil por 1,4 milhões, correspondendo a quase 11%. Já na década de 80, segundo estimativas baseadas na PNAD (ajustadas pelas variações da população total captadas pelos Censos demográficos de 1980 e 1991), de um total de 12,7 milhões de ocupações não-agrícolas criadas entre 1981 e 1989, a indústria respondeu por 2,4 milhões, correspondendo a aproximadamente 19%, e a construção civil por apenas 400 mil, cerca de 3%. Com isso, a participação conjunta desses dois setores na criação de novas ocupações passou de 42% na década de 70 para apenas 22% nos anos 80. Diminuiu assim a participação da indústria de transformação e, sobretudo, da construção entre os ocupados urbanos. De fato, a sustentação do nível de ocupação na década dependeu muito da capacidade de absorção das atividades terciárias. A geração de

ocupações nessas atividades, embora num ritmo também cadente, apresentou um comportamento relativo muito mais favorável, principalmente no comércio, nos serviços sociais e na administração pública e, secundariamente, nos serviços de apoio à atividade econômica e na prestação de serviços, que aumentaram suas participações entre os ocupados urbanos. Pelas informações dos Censos Demográficos, destacaram-se no volume gerado de novas ocupações: o comércio (22,2% da variação da PEA ocupada total), a prestação de serviços (26,3%), e as atividades sociais (14,9%). Houve também uma queda das oportunidades de assalariamento, diminuindo a participação de empregados (não de empregados domésticos remunerados, mas sim dos demais empregados) entre os ocupados urbanos, e um comportamento mais favorável das oportunidades de negócios e de ocupação autônoma, com um aumento mais importante de empregadores e de ocupados por conta própria.

Em termos espaciais, há indicações de um desempenho ligeiramente melhor da criação de ocupações não-agrícolas nas regiões Norte, Centro-Oeste e Nordeste entre 1981 e 1989. As participações dessas regiões na ocupação não-agrícola apresentaram pequenos aumentos, ao mesmo tempo em que a do Sul teve uma certa estabilidade, e a do Sudeste, inclusive do estado de São Paulo, um ligeiro decréscimo. Mesmo assim, o estado de São Paulo ainda respondia por 28,6% da ocupação não-agrícola do país em 1989, e o conjunto do Sudeste por 52,5%. O conjunto das nove regiões metropolitanas diminuiu sua participação na ocupação não-agrícola do país no início da década, mas ela voltou a aumentar em seus anos finais, chegando a 45% em 1989. O peso das metrópoles na ocupação não-agrícola de suas respectivas grandes regiões geográficas em 1989 era praticamente o mesmo de 1981. A exceção mais significativa foram as duas metrópoles do Sul, que ampliaram sua importância. Nesse período, a região metropolitana de São Paulo manteve sua participação na ocupação não-agrícola tanto de seu estado (56%) quanto do conjunto das metrópoles brasileiras (36%).⁶

⁶ Nos anos 70, apesar de seu intenso crescimento, as metrópoles não chegaram a aumentar sua participação na ocupação não-agrícola do país, nem das respectivas grandes regiões geográficas. Mesmo a área metropolitana de São Paulo, principal polo nacional de atração populacional, perdeu participação naqueles anos na ocupação não-agrícola de seu estado, em contrapartida ao maior dinamismo da geração de oportunidades ocupacionais no interior, associado ao processo de interiorização do desenvolvimento econômico.

O perfil de renda dos ocupados não-agrícolas se deteriorou. A distribuição de renda, que já era muito desigual, tornou-se ainda pior, num processo em que relativamente poucos deles (os 20% e, principalmente, os 5% mais ricos) tiveram ganhos reais expressivos, enquanto a maioria, notadamente os mais pobres, tiveram uma queda de renda.

Essas informações evidenciam por si mesmas a ocorrência de mudanças – e para pior – na trajetória ocupacional e de rendas na década de 80, em relação ao período anterior de alto dinamismo econômico.

O problema básico na absorção da população ativa residiu no baixo dinamismo relativo da geração de empregos pelas empresas, e sobretudo na indústria de transformação – que isoladamente respondia pela parcela mais importante deste emprego –, e na construção civil. No setor público, essa geração foi mais dinâmica. O conjunto do emprego nas empresas e no governo, que como sabemos envolve a formalização generalizada do contrato de trabalho, diminuiu sua participação entre os ocupados urbanos. Além disso, ocorreu uma desvalorização dos salários nesse conjunto.⁷

*

Como já dissemos, nos anos 80 houve uma forte queda na capacidade de geração de empregos na indústria de transformação. O nível de emprego industrial não chegou a diminuir em termos absolutos, apenas cresceu mais lentamente que nas demais atividades urbanas, reduzindo sua importância no emprego não-agrícola.

Os postos de trabalho industrial cresceram apenas 8,75% no conjunto do período 1979/89 – um desempenho bastante medíocre (informações RAIS – Painel Fixo). As informações das pesquisas domiciliares para esse mesmo período mostram também que a queda do peso de ocupados na indústria de transformação ocorreu exatamente pela diminuição da importância dos empregados com vínculo formalizado nesse setor.

Como sabemos, esse desempenho global do emprego na indústria de transformação no conjunto da década encobre comportamentos conjunturais bastante distintos.

No início da década, numa conjuntura fortemente recessiva e com brusca retração da produção industrial, foi destruída uma grande quantidade de postos de trabalho. A queda do nível absoluto de emprego industrial foi expressiva: – 5,8% a.a. entre 1980 e 1983. O

⁷ Precisar qualquer um dos movimentos, do nível de emprego e do nível de salários na década, esbarra em grandes dificuldades. As informações apresentadas a seguir procuram retratar os contornos gerais da trajetória na década.

nível de emprego passou de 5,740 milhões em 1980 para 4,795 milhões em 1983 (informações RAIS).

De fato, a crise do emprego no início da década concentrou-se na indústria de transformação (e também na construção civil), nas grandes empresas e na região Sudeste, especialmente na região metropolitana de São Paulo. E afetou principalmente o emprego de operários. O principal efeito dessa brusca retração do emprego industrial foi um crescimento acentuado do desemprego aberto.

Entre 1984/86, a recuperação do emprego industrial foi bastante expressiva, e maior que nas demais atividades: 8,5% a.a., chegando em 1986 a um nível superior ao de 1980 (6,8% maior). Entre 1987/89, o emprego industrial apresentou uma redução ligeira (-0,3% a.a.).

Em São Paulo, esse movimento de queda e recuperação do emprego industrial foi muito expressivo. Pela amostra FIESP, o emprego industrial em 1984, ainda correspondia a 81% do nível de 1980, e teve um crescimento superior aos índices nacionais em 1985 e 1986 (Medeiros, 1992). Na área metropolitana de São Paulo, o nível de emprego industrial em apenas dois anos (1985/86) voltou a ser o que era antes da recessão, reduzindo substancialmente o desemprego. Pelas informações do Censo Industrial, na primeira metade da década o estado e a região metropolitana de São Paulo apresentaram uma queda mais pronunciada do número de estabelecimentos do que o conjunto do país. A metrópole de São Paulo perdeu importância no emprego industrial tanto em relação ao estado quanto ao país. O total do pessoal ocupado na indústria têxtil da metrópole passou de 27,1% do total do país em 1980 para 23,9% em 1985, e no setor metalúrgico, de 46,6% para 40,7%. Nesta área, o emprego no setor metalúrgico esteve mais exposto à instabilidade do nível de produção, e seu nível em 1988 era semelhante ao de 1979. Já no setor têxtil, o nível de emprego em 1988 correspondia a 70% do que havia sido em 1979. Nos dois setores, o emprego dos trabalhadores não-qualificados foi o mais afetado pelas oscilações conjunturais do emprego, e essas flutuações e as da estrutura do emprego foram comandadas pelo comportamento das grandes empresas (Unicamp. IE, 1993).

Portanto, foi importante na sustentação do emprego industrial na década que a recessão de seus anos iniciais não tenha se aprofundado, caminhando para uma depressão. Mas tampouco a recuperação prosseguiu, o que poderia ter conduzido a um crescimento da

capacidade produtiva e mais expressivo desse emprego. Do ponto de vista mais estrutural, foi relevante também que a base industrial do país não tenha passado por alterações mais profundas, como um movimento de regressão que conduzisse à extinção de setores ou cadeias produtivas, ou então de introdução rápida e ampla de inovações técnicas e organizacionais, que poderiam levar a um enxugamento significativo do emprego e a fortes mudanças de sua estrutura. Isso possibilitou inclusive a forte recuperação do emprego industrial em meados da década, e sem maiores modificações de sua estrutura. Contou-se ainda com movimentos espaciais que se diferenciaram. Foi exatamente nas áreas com maior importância da indústria e dos setores de bens pesados, em especial a região metropolitana de São Paulo, que o desempenho do emprego industrial foi mais medíocre. Em outras regiões, inclusive no interior de São Paulo, esse desempenho foi menos desfavorável, graças às políticas dos anos 70, à maturação de investimentos anteriores, ao Pró-Alcool, às possibilidades localizadas de dinamismo econômico associadas às exportações (inclusive com investimentos em ampliação de plantas na agroindústria, papel e celulose e siderurgia), aos investimentos novos na informática e à expansão de indústrias leves de âmbito local impulsionadas pelo crescimento urbano.

Quanto aos rendimentos dos empregados na indústria de transformação, as indicações apontam para um movimento desfavorável na década. Se tomarmos o rendimento mediano dos empregados com registro em carteira de trabalho no período 1981/89, ele diminuiu fortemente entre 1981 e 1983, aumentou entre 1983 e 1986, mas sem atingir o patamar de 1981, e caiu novamente entre 1986 e 1989, embora menos que nos anos iniciais do período. Em 1989, o rendimento mediano correspondia a 0,76 do patamar de 1981 (quando havia sido de 2,14 salários mínimos de 1980). Esse rendimento na indústria de transformação que havia correspondido a 1,07 do rendimento mediano do conjunto de empregados com registro em carteira de trabalho nas atividades urbanas (excluídas as atividades públicas e o emprego doméstico) em 1981, correspondia a 0,92 em 1989, tornando-se muito mais próximo do rendimento mediano na construção civil e no comércio (Unicamp. IE, 1993).

Esse movimento esteve associado de certo à incapacidade de defesa dos salários diante da aceleração inflacionária. Foi condicionado também pela eliminação de empregos que favoreciam estruturalmente a barganha salarial e a proliferação de outros que não

reuniam as mesmas condições, já que diminuiu a importância relativa das empresas em setores mais dinâmicos e de grandes empresas, sobretudo o metalúrgico e químico, e aumentou a dos setores de bens de consumo não duráveis como alimentos, bebidas, calçados e artigos do vestuário, mais dispersos pelo território nacional (Baltar & Henrique, 1994).

Temos algumas indicações mais precisas do comportamento dos salários e demais remunerações em alguns ramos da indústria na área com maior grau de desenvolvimento industrial.

Como sabemos, o final dos anos 70 marcou um renascimento do movimento sindical sob liderança dos metalúrgicos do ABC como elemento ativo do processo de redemocratização política e de abertura de espaços de negociação com as empresas. Nos anos 80, ocorreu uma ampliação do papel da negociação entre sindicatos e empresas na determinação dos salários nominais e que naturalmente dependia da capacidade dos trabalhadores influenciarem as políticas de salários comandadas pelas empresas. A ação institucional do Estado, por meio da políticas salarial e de salário mínimo e da Justiça do Trabalho, não deixou, porém, de exercer influência na determinação dos salários, e em vários momentos o movimento sindical procurou influenciar os rumos dessas políticas.

As ações sindicais estiveram naturalmente sujeitas às injunções econômicas e políticas da década. A recessão no início da década levou ao arrefecimento dessas ações, ao mesmo tempo em que se fortaleciam as organizações dos trabalhadores, inclusive com o surgimento da CUT. Entre 1984 e 1986, numa conjuntura de rápida recuperação da atividade econômica e do emprego, houve um crescimento rápido das ações sindicais no campo da negociação, que foi bruscamente paralisado pelo sucesso inicial do Plano Cruzado. A partir de 1987, as ações sindicais retomaram seu rápido crescimento, mas sobretudo no setor público. A partir de 1985, cresceram no âmbito das empresas ações que visavam golpear a organização dos trabalhadores e o poder de resistência nos locais de trabalho, ações que contemplavam a demissão de lideranças sindicais e de integrantes de comissões de fábrica e CIPAS, além de alterações nos departamentos de recursos humanos. A Justiça do Trabalho não deixou de ser mobilizada como um instrumento de pressão sobre o movimento sindical, ora julgando a ilegalidade das greves, ora criando obstáculos para as oposições nas eleições sindicais, ora dando menor atenção às reivindicações coletivas.

A trajetória das políticas salariais na década, por sua vez, procurou adequar o movimento dos salários aos requisitos de ajuste da economia às restrições externas, com a instituição de claras políticas de arrocho em 1983 e 1987 (Plano Bresser).

Se verificarmos os reajustes salariais obtidos nas negociações coletivas anuais – sem captar, portanto, os resultados de negociações no âmbito das empresas – pelas categorias metalúrgica, química e têxtil do município de São Paulo vemos que eles não se afastaram significativa e sistematicamente do estabelecido como mínimo pelas políticas salariais oficiais entre 1978 e 1989, a não ser quando elas se tornaram claramente anacrônicas, como em 1978 e 1984/85, ou então em novembro de 1987 (Brandão, 1991; Unicamp. IE, 1993). No entanto, a ação sindical obteve avanços em relação às políticas salariais: quando consideramos o chamado índice de aumento real/produzido no reajuste total acordado, um maior afastamento ocorreu na maioria das vezes. Além disso, os reajustes salariais obtidos pelas categorias não se distinguiram muito entre si, ainda que em princípio tivessem um poder de barganha diferenciado. Essa diferenciação parece ter influenciado sobretudo as demais cláusulas dos acordos, que apresentaram diferenças favoráveis à categorias mais fortes.⁸

Quando verificamos, no entanto, a trajetória dos salários em algumas dessas categorias, vemos que as conquistas salariais não foram suficientes para evitar seu declínio na década.

A partir de um painel de trabalhadores metalúrgicos e têxteis no município de São Paulo, que permaneceram nestas categorias no período 1982/88 (mais de 90% deles com o mesmo empregador), ou seja, uma condição especial que abarcava apenas ¼ dos trabalhadores, a trajetória dos salários reais apresentou para os trabalhadores de todas as faixas de idade e de remuneração o mesmo formato geral: uma queda em 1983, uma recuperação entre 1984 e 1986, mais forte neste último ano, e uma oscilação entre 1987 e 1988, com forte queda em 1987 (Baltar, Cadernos do Cesit, s/d).⁹ Considerando apenas os trabalhadores com 45 ou mais anos em 1982 (a fim de excluir os efeitos da progressão

⁸ Brandão (1991) levanta a hipótese que as categorias mais fortes (metalúrgicos e secundariamente químicos) teriam tido uma fragilização relativa de seu poder de barganha, enquanto os têxteis se beneficiaram de ações do patronato que se moveram conforme as tendências em curso nas negociações salariais já que a Justiça do Trabalho abria a possibilidade de generalizar os reajustes das categorias mais fortes.

⁹ Informações RAIS, deflator ICV-DIEESE, ocupações 700 a 900 do CBO, remuneração equivalente ao ganho total mensal, incluídos portanto todos os adicionais.

funcional sobre os salários), a trajetória dos salários foi a seguinte: queda de um pouco mais de 10% entre 1982 e 1983 e semelhante nas duas categorias; recuperação lenta em 1984/85 e apenas para metalúrgicos; recuperação mais forte em 1986, principalmente para os têxteis (6,6%, e 3% para os metalúrgicos), mas nas duas categoria o salário em 1986 era 7% menor que em 1982; queda muito acentuada nas duas categorias em 1987 (em torno de 21%) e aumento muito ligeiro em 1988.¹⁰ Em 1988, o salário de metalúrgicos equivalia a 78% do nível de 1982 e o de têxteis a 75%, ou seja, os salários caíram no período mais de 20%. Os salários dos trabalhadores mais jovens apresentaram um comportamento bem mais favorável, sobretudo de metalúrgicos, associado à rápida progressão na carreira na presença de muitas grandes empresas. Portanto, entre os trabalhadores que permaneceram na categoria, aqueles mais velhos tiveram perdas salariais importantes, aqueles mais jovens que conseguiram progredir na carreira puderam ter ganhos reais. Nos dois casos, eles pertenciam a uma parcela pequena de trabalhadores que conseguiram ter estabilidade de emprego. Aquela maioria com pouca ou nenhuma qualificação, que não conseguiu se inserir na grande empresa nem estabilizar o vínculo de emprego em empresas de qualquer tamanho, e que permaneceu rodando de um emprego a outro, muitas vezes se deslocando entre categorias diferentes, deve ter recebido o impacto não apenas da instabilidade como também da queda de salários na década.

Para um painel de empregados, que se mantiveram nos mesmos estabelecimentos e ocupações ao longo desse mesmo período nos ramos de metalurgia, mecânica, material elétrico, material de transporte, química e têxtil no município de São Paulo, as remunerações do conjunto de empregados tinham um poder de compra ao final do período próximo ao de 1982 (Unicamp. IE, 1993). Mas, com diferenças marcantes entre os ramos: nos extremos tínhamos, de um lado, material de transporte, em que a remuneração superava em aproximadamente 12% a de 1982, e de outro lado a química, em que equivalia a 92% do valor de 1982. Para os ramos em conjunto, a trajetória ao longo do período das remunerações de gerência e pessoal de escritório foi basicamente a mesma que a dos salários dos trabalhadores, inclusive nos diferentes níveis de qualificação, e seu formato foi o mesmo do painel anterior. Mas, como a intensidade das variações conjunturais foi distinta, as remunerações em 1988 de gerência e do pessoal de escritório eram 21% maiores

¹⁰ O aumento em 1986 não decorreu exatamente da conversão do Cruzado que era desfavorável nessas categorias, mas sim à antecipação em fevereiro do reajuste que seria concedido em maio, que na prática representava a implantação do reajuste trimestral reivindicado pelos trabalhadores (Baltar, s/d).

que o nível de 1982, enquanto os salários eram menores em aproximadamente 10%, especialmente dos trabalhadores semiqualeificados (0,90 do nível de 1982) e não-qualificados (0,93). Para os trabalhadores qualificados, os salários em 1988 tinham um valor ligeiramente inferior ao de 1982 (correspondiam a 0,98). Dessa forma, enquanto os trabalhadores na produção, sobretudo os sem qualificação, tiveram perdas de salário, os demais empregados tiveram ganhos reais expressivos de remuneração.¹¹

Na região metropolitana de São Paulo, nos ramos metalúrgico e têxtil, as remunerações medianas do conjunto de empregados apresentaram a mesma trajetória bastante oscilante entre 1982 e 1988 e, apesar das significativas diferenças entre os índices de variação dos dois ramos até 1986, as remunerações em 1988 situavam-se num patamar inferior ao de 1982 – próximo a 80% (setor metalúrgico – 0,83 e têxtil – 0,82) (Unicamp. IE, 1993).¹² Para os trabalhadores na produção na metrópole, a regra geral foi uma deterioração dos salários medianos de todos os níveis de qualificação nos dois ramos nesse período. Para trabalhadores metalúrgicos, o salário em 1988 correspondia para qualificados a 0,80 do nível de 1982; 0,85 para semiqualeificados; 0,81 para não-qualificados. Para os têxteis as informações eram 0,84; 0,83 e 0,87, respectivamente.¹³ As remunerações medianas do pessoal de apoio administrativo tiveram um comportamento semelhante ao dos salários dos trabalhadores na produção, e a relação entre eles permaneceu estável ao longo do período nos dois setores. Em 1982, correspondiam a 0,78 do nível de 1982 no setor metalúrgico e a 0,80 no têxtil. Já os ordenados medianos do pessoal de gerência apresentaram um comportamento diferenciado segundo o setor: no metalúrgico, acompanharam a evolução

¹¹ Informações RAIS, deflator ICV-DIEESE; direção e gerência grandes grupos 100 a 200; funções de apoio administrativo grandes grupos 300 a 600; funções ligadas à produção grande grupo 700 do CBO. Nesse painel, a evolução das remunerações apreende não só o comportamento de seu nível básico, como também os efeitos de promoções salariais associadas ao tempo de serviço. Novamente, lembramos que o painel representa um grupo restrito e especial de empregados considerando a elevada rotatividade presente no mercado de trabalho. Para o total da indústria de transformação no estado de São Paulo, apenas 22,6% de todos os empregados em 31 de dezembro de 1988 tinham um tempo de serviço de pelo menos 5 anos, sendo que 10,6% deles chegavam a ter mais de 10 anos.

¹² Informações RAIS; mesmos grupos de ocupação do Painel anterior; deflator INPC-A/IBGE; remunerações medianas.

¹³ A queda de salário real dos trabalhadores metalúrgicos foi semelhante à dos trabalhadores têxteis, mantendo-se estáveis as diferenças salariais entre eles para todos os níveis de qualificação. Não houve dessa forma um comportamento diferenciado dos salários das duas categorias, apesar das diferenças setoriais de estrutura produtiva, de evolução do nível e estrutura do emprego (no setor têxtil, houve uma redução do nível de emprego e uma desqualificação de seu perfil, ao passo que no metalúrgico eles se mantiveram) e de organização dos trabalhadores (ao mesmo tempo em que os metalúrgicos estavam inseridos num segmento do centro dinâmico da estrutura industrial, contando com sindicatos mais fortes e organizados e estando na liderança do movimento operário, os têxteis não tinham empregadores tão importantes e os sindicatos tinham menor capacidade reivindicativa).

das remunerações dos outros grupos, mas tiveram uma queda menos pronunciada (em 1988, 0,86 do valor de 1982); no têxtil, tiveram uma evolução bastante mais favorável que a deles, com ganhos reais expressivos.

Em suma, as indicações existentes mostram que as perdas de renda na década recaíram sobre o operariado (e também no pessoal administrativo comum), em todos os níveis de qualificação e mesmo para aqueles que permaneceram no mesmo emprego quando não conseguiram aumento de salário por promoção funcional. A resistência dos sindicatos foi importante para a obtenção de reajustes globais de salários superiores aos determinados pelas políticas oficiais, mas não conseguiu evitar os efeitos devastadores da aceleração inflacionária sobre o nível real dos salários.

Já o emprego na construção civil realmente ruiu nos anos 80, associado à progressiva paralisação das grandes obras públicas e do Sistema Financeiro da Habitação – SFH, com a desestruturação do Banco Nacional de Habitação – BNH na segunda metade da década, e ao próprio movimento negativo dos investimentos produtivos em ampliação de plantas. Em 1989, o nível de emprego na construção civil correspondia a 56,8% do existente em 1979 (informações RAIS). Caiu fortemente entre 1980 e 1983 (-14,7% a.a.), chegou a se elevar até 1986 (3,7% a.a.), e caiu novamente entre 1986 e 1989, ainda que de forma menos abrupta que no início da década (-5,1% a.a.).

A construção civil constituiu um setor em que não apenas ruiu o emprego formal, como também o movimento das demais oportunidades ocupacionais foi extremamente desfavorável. No conjunto de ocupados urbanos, foi o setor de atividade que mais perdeu participação na década – passou de 10,1% em 1979 para 8,1% em 1989 (informações PNAD). E essa queda ocorreu em todo o território nacional e ao longo de toda a década. A participação de empregados com registro em carteira de trabalho entre os ocupados desse setor, que já era baixa em 1979 (49,4%), diminuiu ainda mais: 36,8% em 1989. E o rendimento mediano desses empregados em 1989 correspondia a 0,76 do valor de 1981.

**

O emprego no conjunto das empresas produtivas e financeiras estatais certamente não ruiu, embora seu crescimento também não deva ter sido brilhante. Alguma elevação importante deve ter ocorrido em segmentos industriais associados à maturação de

investimentos realizados anteriormente e à ampliação de serviços de utilidade pública (o emprego na utilidade pública em 1989 era 16,6% maior que em 1979 – RAIS).

Contudo, no serviço público – em atividades administrativas e principalmente nas sociais – o emprego cresceu de forma bastante expressiva, sobretudo nas esferas locais de governo.¹⁴ O emprego em atividades sociais e administrativas públicas passou de 14,4% do conjunto de ocupados urbanos em 1979 para 16,6% em 1989; e no conjunto de empregados urbanos com vínculo formalizado de 24,3% para 29,8% nesses anos (em 1989, a administração pública respondia por 11,1% e as atividades sociais por 18,7%) (informações PNAD). O emprego nessas atividades cresceu ao longo de toda década, sobretudo até 1986. Até esse ano, aumentou continuamente sua participação no conjunto de ocupados urbanos, diminuindo ligeiramente em 1987 e voltando em 1989 ao patamar de 1986. Entre 1981 e 1989, o aumento do emprego nessas atividades ocorreu predominantemente no Nordeste e, secundariamente, nas regiões Norte, Centro-Oeste e no estado de São Paulo.

Na administração pública, o emprego cresceu rápido, principalmente entre 1983 e 1986, no Norte e Nordeste, e secundariamente no Centro-Oeste. Em 1989, o nível desse emprego era 64% maior que o de 1979, no Norte tinha mais do que dobrado (139%), no Nordeste dobrado (102%) e no Centro-Oeste aumentado 80% (informações RAIS).

É inquestionável, portanto, o importante papel que o governo teve na década na geração de novos empregos e na sustentação do nível global de empregos formais e em conter uma maior deterioração da estrutura ocupacional, compensando em alguma medida a perda de dinamismo da criação de empregos pelas empresas privadas e possibilitando a incorporação também de maiores segmentos com perfil de escolaridade mais alto e

¹⁴ Sabemos que nem todo crescimento do emprego nas atividades sociais na década pode ser associado ao emprego direto no governo. Lembremos que, além da própria estruturação de algumas políticas setoriais contemplar uma elevada participação do setor privado na oferta (como no caso da assistência médico-hospitalar e na educação), a deterioração dos serviços públicos conjugada à diferenciação de rendimentos e aos incentivos fiscais vinha incentivando, pelo menos desde a segunda metade da década de 70, parcelas da camadas médias e dos trabalhadores das grandes empresas a recorrer a serviços privados, ocupacionais ou não, especialmente nas áreas de educação, saúde e previdência e sobretudo na região Sudeste, em particular no estado de São Paulo. É provável, portanto, que a ampliação do emprego em atividades sociais nesses anos 80 tenha sido impulsionada também pelo aumento das atividades privadas nessa área, associada à demanda dos segmentos de maior renda e ao crescimento de esquemas ocupacionais, num contexto de aumento da concentração de renda e de progressiva deterioração da qualidade dos serviços públicos. Além disso, deve ter crescido também na década o emprego em entidades sociais sem fins lucrativos de todo tipo. Estamos usando, dessa forma, o emprego nas atividades sociais com vínculo formalizado (informações PNAD) apenas como uma aproximação do emprego público, e que na verdade expressaria seu comportamento máximo no período.

formação especializada. Não só o emprego, também a própria ampliação das atividades públicas, em particular na área social, ao aumentar simultaneamente a oferta de benefícios, bens e serviços, ajudou a conter uma deterioração ainda maior das condições gerais de vida, num contexto de declínio ou estagnação do nível de renda das camadas mais pobres da população. Nos dois casos, funcionou ainda como um mecanismo de manutenção de fidelidades a grupos políticos influentes ou então de criação de novas fidelidades e apoios.

A ampliação das atividades públicas esteve certamente condicionada pela continuidade, embora em menor ritmo, do crescimento populacional e urbano (mais expressivo em cidades não tão grandes, principalmente nas regiões Nordeste, Norte, e Centro-Oeste, e ainda em algumas metrópoles, sobretudo do Nordeste e Sul), incluindo um aumento do número de municípios. Esteve condicionada também pelo aumento de demandas resultantes da própria deterioração das condições econômicas na década, até mesmo de eventos localizados, como a grande seca no Nordeste em seus anos iniciais. Mas esteve associada fortemente ao crescimento e à vocalização de demandas sociais no processo de redemocratização, por meio dos movimentos sindical e popular e da participação político-partidária ampliada. A própria ocorrência de processos eleitorais mais amplos e permanentes contribuiu para a ampliação e checagem de iniciativas públicas na área social, sobretudo as das esferas locais de governo. Nesse contexto, a progressiva desarticulação de algumas políticas federais, como na área habitacional, forçou a ampliação de programas sociais pelos governos locais.

A expansão do emprego público ocorreu, no entanto, lado a lado com a desvalorização dos salários, para a qual pode ter contribuído a rápida proliferação de empregos mal remunerados, sobretudo nas regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste, mas que expressou uma ação governamental de ampliação do emprego sustentada em grande parte no rebaixamento dos salários, num contexto de crescente fragilização das contas públicas e de aceleração inflacionária.

A organização e a ação sindical e associativa nas atividades estatais e públicas, mesmo quando legalmente proibidas (caso dos servidores públicos estatutários, em que era vedada a organização em sindicatos até a Constituição de 1988, atingindo particularmente o pessoal da saúde, educação e previdência), cresceram de forma inusitada na história do sindicalismo brasileiro, sobretudo na segunda metade da década. O aumento da pressão e a

explosão de greves (e também da negociação no setor produtivo e financeiro estatal) não conseguiram, porém, conter plenamente o movimento de desvalorização dos salários da massa de empregados e servidores públicos, até então com maior estabilidade de emprego e com menor risco de desemprego que no setor privado.

As indicações apontam para um aumento da dispersão das remunerações e alargamento da base de baixos salários no serviço público. A “massificação” de algumas posições ocupacionais das camadas médias assalariadas foi se tornando evidente – muitas vezes com duplo vínculo de emprego nos serviços públicos de diferentes esferas de governo ou então nos serviços público e privado, como professores, especialmente de primeiro grau, enfermeiros, técnicos especializados, médicos, etc..

O rendimento mediano de empregados com vínculo formalizado nas atividades sociais e administrativas públicas apresentou a mesma trajetória oscilante dos rendimentos de outras categorias: caiu fortemente entre 1981 e 1983 (em proporção equivalente ao dos empregados na indústria de transformação), recuperou-se entre 1983 e 1986, mas sem voltar a atingir o patamar de 1981, e voltou a cair de forma bem menos abrupta entre 1986 e 1989. Em 1989, o rendimento mediano de empregados públicos correspondia a 0,86 do nível de 1981 (quando era de 2,01 salários mínimos de 1980). Nos dois anos, seu valor era bastante próximo ao do rendimento mediano do conjunto de empregados com vínculo formalizado em outras atividades urbanas, excluído o emprego doméstico (0,98 em 1981 e 1,01 em 1989).

Nos governos, definiu-se portanto uma opção pela ampliação do emprego sustentada com o rebaixamento dos salários e em parte com novos recursos, resultantes de uma gama de medidas visando ampliá-los, tais como a elevação de alíquotas, extensão para inativos, diminuição do prazo de recolhimento, extinção de tetos para as empresas no campo previdenciário, novas contribuições definidas no texto constitucional no campo da seguridade, definição de percentuais de receita para aplicação na área social, descentralização de recursos com a reforma tributária de 1988.

A evolução do gasto social federal, por sua vez, ainda que não uniforme, foi pouco brilhante na década, e de toda forma pouco expressiva face às enormes demandas preexistentes e que foram acrescidas pelo empobrecimento de uma parcela importante da

população.¹⁵ E mais, apesar da relativa ampliação de cobertura (movida em algumas áreas, como a assistência médica, por um movimento de reordenamento da configuração das políticas), a trajetória na década foi de clara deterioração da qualidade de alguns serviços públicos básicos, como educação e saúde. Nesse contexto, as seguidas denúncias de fraude, corrupção, má qualidade dos serviços públicos e o desgaste progressivo das greves no setor compuseram um quadro de crescente descrédito nos serviços públicos por parte da população, estimulado fortemente pela mídia.

Ao mesmo tempo em que o texto constitucional de 1988 incorporava alguns marcos gerais de ordenamento da política social propugnada pelas forças progressistas, como no campo da Seguridade Social, e explicitava derrotas flagrantes em questões como a reforma agrária e a reforma urbana, as resistências políticas e privadas de toda ordem e os imperativos da estratégia econômica explicitavam os limites ao reordenamento da política social no sentido de torná-la um elemento estratégico na construção de uma sociedade justa e democrática.

Nas demais atividades urbanas, ocorreu em algumas um desempenho relativamente melhor na geração de empregos do que na indústria de transformação, embora bastante pior do que no setor público. É o caso dos serviços de transporte (26,31% maior em 1989) e dos serviços pessoais (23,85%) principalmente, e também dos serviços financeiros (17,33%) e comerciais (12,46%). No caso das instituições financeiras, ocorreu um aumento forte do emprego apenas até 1985, com uma queda abrupta em 1986 e uma certa estagnação até 1989, denotando um processo de enxugamento do emprego no setor com o avanço da informatização. No comércio, o nível de emprego em 1989 correspondia a 93,46% daquele de 1979 (informações RAIS).

Se tomarmos a distribuição setorial do conjunto de empregados com vínculo formalizado, que reduziu sua participação no total de ocupados não-agrícolas de 59,1% em 1979 para 55,6% em 1989 (informações PNAD), vemos que aumentou entre eles a importância dos empregados no comércio, nos serviços de apoio à atividade econômica e nas atividades financeiras e imobiliárias. Entre 1981 e 1989, também daqueles nos serviços de alojamento e alimentação, de reparação e conservação, e pessoais e domiciliares

¹⁵ Os recursos e os gastos sociais federais eram e continuaram sendo muito importantes em algumas áreas chave, como previdência social e saúde.

(excluído o emprego doméstico). Os rendimentos medianos desses empregados nessas atividades apresentaram o seguinte comportamento entre 1981 e 1989: por um lado, uma evolução mais favorável nos serviços de reparação e conservação e principalmente nas atividades financeiras. Nos primeiros, o poder de compra aumentou ligeiramente (em 1989, o rendimento mediano correspondia a 1,02 do nível de 1981) e nas atividades financeiras, teve um aumento nada desprezível, correspondendo em 1989 a 1,15 do nível de 1981. O rendimento mediano dos empregados nas atividades financeiras, que correspondia em 1981 a 1,48 vezes o rendimento mediano do conjunto de empregados com vínculo formalizado (excluídas as atividades públicas e o emprego doméstico), passou a 1,61 vezes em 1989. Por outro lado, houve uma queda de rendimentos nas demais atividades, menos intensa nos serviços técnicos e auxiliares da atividade econômica (0,91 do nível de 1981) e no comércio (0,88) e mais forte nos serviços de alojamento e alimentação (0,81) e nos serviços pessoais e domiciliares, excluído o emprego doméstico (0,79). Mesmo assim, foram quedas menores do que os rendimentos medianos de empregados com vínculo formalizado na indústria de transformação e na construção civil.

Se olharmos o movimento do conjunto do emprego verificaremos sua perda de dinamismo na década.

Entre 1979 e 1989, foi afetada negativamente a geração de empregos principalmente no setor secundário, refletindo o movimento da indústria de transformação e da construção civil. Cresceu mais rápido principalmente no governo e secundariamente em outros serviços. Os serviços (excluída a Administração Pública) mantiveram sua participação no conjunto do emprego urbano, ocorrendo um crescimento mais rápido nos transportes e nos serviços pessoais e secundariamente nas entidades financeiras e nos serviços comerciais. Em termos espaciais, foi afetada negativamente a criação de empregos, sobretudo nas regiões Sudeste e Sul (informações RAIS).

A maior perda de dinamismo foi na verdade da geração de empregos no “núcleo duro” da economia, refletindo particularmente o comportamento das empresas capitalistas. Apenas na área de transportes ele foi relativamente melhor, e também na área financeira, embora aqui com forte enxugamento na segunda metade da década. Ele parece ter ido

melhor nos serviços pessoais, sociais e comerciais. Não houve, no entanto, uma queda absoluta do nível de emprego no conjunto das empresas.

A geração de empregos diretamente pelo Estado, sobretudo nas atividades sociais e na administração, foi relativamente bem melhor, aumentando sua participação no emprego não-agrícola total.

Se olharmos o conjunto de empregos nos estabelecimentos públicos e privados em 1980 e 1989, vemos as seguintes alterações (Baltar, 1996):

- a) uma queda na participação de empregos em estabelecimentos com 50 ou mais empregados (apenas naqueles com mil ou mais empregados, manteve-se praticamente estável, o que tem a ver basicamente com o aumento mais forte do emprego no governo), e um aumento de empregos em pequenos estabelecimentos, com até 9 empregados (de 10,5% para 11,4%), e mais ligeiro nos estabelecimentos de 10 até 50 empregados;
- b) uma queda na participação de empregados com menos de três anos de serviço (de 60,5% para 57,5%), e um aumento daqueles com 5 ou mais anos de serviço (de 26,4% para 29,4%);
- c) uma queda na participação de empregados mais jovens (até 30 anos, de 53,1% para 44,8%), e um aumento da participação de empregados nas demais faixas etárias, principalmente de 30 a 40 anos de idade (de 24,4% para 29,2%);
- d) uma queda da participação de empregados com escolaridade menor que o primeiro grau completo (de 60,2% para 49,9%), sobretudo daqueles com primário incompleto, e um aumento de todos os demais níveis de escolaridade.

As mudanças no perfil do emprego na década tenderam, portanto, a favorecer a inserção de pessoas na plenitude da idade ativa e com escolaridade maior do que o primeiro grau, e uma parcela um pouco maior dos empregados conseguiu adquirir cinco ou mais anos de serviço. Isso não chegou a alterar, no entanto, o quadro de elevada rotatividade e instabilidade do emprego presente naqueles estabelecimentos (Baltar, 1996).

Além do mais, apesar dessas mudanças, que poderiam indicar a princípio um perfil mais favorável de remunerações, houve um forte aumento de empregados pertencentes às faixas mais baixas de remunerações: a proporção de empregados no estrato mais baixo, correspondente a aproximadamente 2 salários mínimos de valor real equivalente ao salário

mínimo de 1980 passou de 44% para 57% (Baltar, 1996). Esse movimento esteve associado basicamente ao comportamento desfavorável dos salários frente às elevações dos preços de bens e serviços. Como vimos, em todas as atividades ocorreu uma queda dos salários medianos dos trabalhadores e empregados com vínculo formalizado (com exceção dos empregados nas atividades financeiras e nos serviços de reparação e conservação).

Como vimos, a geração de empregos nas empresas capitalistas foi lenta, enquanto no setor público foi relativamente bem melhor. A criação de empregos no conjunto das empresas e no governo, no entanto, foi relativamente pior do que a geração de outras formas mais precárias de emprego, sobretudo, e também de ocupações por conta própria.

Ocorreu num ritmo mais forte o aumento de empregados junto a negócios e empreendimentos pequenos (até 10 empregados) e junto às famílias, e esses empregados ampliaram sua participação no total de ocupados não-agrícolas de 21,5% em 1979 para 27% em 1989, e no total de empregados não-agrícolas de 28,2% para 36,2%, nos anos respectivos (Baltar, 1996).¹⁶ Como sabemos, nesse tipo de emprego é mais freqüente a não formalização do contrato de trabalho e salários mais baixos do que nas empresas capitalistas propriamente ditas e no Estado, muitos deles muito próximos ao salário mínimo legal vigente. Mas a formalização do vínculo também ocorre, assim como a presença de salários não tão baixos.

Parecem ter sido principalmente os empregos junto a negócios e empreendimentos pequenos que mais cresceram, não só com a proliferação desses negócios como também com o aumento de tamanho de muitos deles, que passaram a contratar um número maior de empregados. E, provavelmente, isso ocorreu de modo mais firme na segunda metade da década, sobretudo entre 1987 e 1989, período em que observamos uma rápida proliferação de empregadores. Entre 1979 e 1989, os empregadores ampliaram sua participação de 3,8% para 4,3% no total de ocupados não-agrícolas.

¹⁶ Atentemos, que essa proporção em 1979 é menor que a sugerida pelas informações da matriz IBGE, utilizada na primeira parte deste trabalho, que apreendem postos de trabalho propriamente e não pessoas ocupadas. Infelizmente, as informações posteriores derivadas dessa matriz parecem não ter a mesma qualidade daquela de 1980. De toda forma, indicam um movimento semelhante. Ademais, as informações que estamos trabalhando visam apreender mais o movimento das ocupações do que sugerir números e proporções exatas, mesmo porque ainda não foi realizada uma compatibilização mínima das informações das várias fontes de informações.

Se tomarmos como uma aproximação – bastante grossa, é verdade – as alterações da distribuição setorial dos empregados sem registro em carteira de trabalho (exclusive o emprego doméstico) entre 1981 e 1989, vemos que o aumento desses empregos ocorreu de forma mais rápida nos serviços de reparação e conservação e nos serviços pessoais e domiciliares sobretudo, e também nas atividades financeiras e imobiliárias, nos serviços de alojamento e alimentação e nas atividades sociais (e ocorreu sobretudo nas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Sul).

O rendimento mediano de empregados sem registro em carteira de trabalho apresentou o mesmo comportamento oscilante observado no caso dos empregos com vínculo formalizado, e diminuiu na década. Em 1989, seu valor correspondia a 0,92 daquele de 1981. Sua queda real, no entanto, não foi pior do que o rendimento mediano do conjunto de empregados com vínculo formalizado (exclusive emprego doméstico e emprego público), que correspondia em 1989 a 0,88 do valor de 1981. A relação entre os rendimentos medianos desses dois conjuntos de empregados permaneceu assim praticamente a mesma (em 1981, correspondia a 0,79, em 1989 a 0,82).

O crescimento do emprego doméstico na década não parece ter sido tão importante, uma vez que se observa uma queda de sua participação de 8,5% para 7,5% na ocupação não-agrícola total entre 1981 e 1989 (informações PNAD). Mas foi mais sensível se tomarmos as informações censitárias: cresceu próximo ao total da ocupação não-agrícola, passando de 8,5% em 1980 para 8,7% em 1991. Nesse período, teria respondido por 9,1% das ocupações criadas, proporção superior à dos anos 70 (5,8%) (Pacheco, 1996). E cresceram provavelmente de forma rápida os empregados de condomínios e de edifícios residenciais. O rendimento mediano dos empregados domésticos, o mais baixo de todos os ocupados, apresentou um comportamento mais favorável que o dos demais ocupados: em 1989 era 8,3% maior que em 1981. Houve então uma melhora importante de sua situação relativa de rendimento, já que os demais ocupados, salvo os empregadores, tiveram perda de renda mediana real na totalidade da década.

O total de ocupados por conta própria aumentou de forma importante entre 1979 e 1989, embora num ritmo menor do que os empregadores e do que os empregados no conjunto descrito imediatamente acima. Eles aumentaram sua participação no total de ocupados não-agrícolas de 17,9% para 19,1% nesse período. As alterações setoriais da ocupação por conta própria entre 1981 e 1989 indicam seu crescimento mais rápido no

comércio, nos serviços de alojamento e alimentação, nos serviços técnicos e auxiliares da atividade econômica, e algo nas atividades sociais.

O rendimento mediano do conjunto de ocupados por conta própria era depois do emprego doméstico o mais baixo de todos os ocupados, expressando a condição básica de boa parte dos trabalhadores por conta própria propriamente ditos. Na década, esse rendimento caiu 11%, proporção semelhante a de empregados com vínculo formalizado (excluídos o emprego público e o emprego doméstico). Essa queda de renda real refletiu basicamente o ocorrido com esses trabalhadores em atividades específicas que tinham um grande peso na ocupação total por conta própria e uma proporção expressiva daqueles com rendimento muito baixo (serviços pessoais e domiciliares, indústria de transformação e comércio). Mas muitos dos ocupados por conta própria tiveram elevação de renda na década, ocorrendo um aumento da dispersão dos rendimentos dessa categoria.

Vista em conjunto, a trajetória ocupacional nas atividades urbanas nos anos 80 foi assim distinta da observada nas décadas anteriores, em particular daquela da dinâmica expansão capitalista a partir do final dos anos 60, marcada por uma alta capacidade de geração de empregos pelas empresas capitalistas, inclusive pela grande empresa, em particular na indústria de transformação, e pela formalização dos contratos salariais. Montada uma estrutura produtiva mais complexa e atingida uma maior densidade da industrialização e da urbanização, explicitou-se que o baixo dinamismo econômico afetava negativamente não só o nível de emprego nas empresas, em particular no "núcleo duro" da economia, como também o perfil do conjunto de empregados e de ocupados. O desemprego, embora não tenha permanecido alto na segunda metade da década, revelou-se um grave problema em conjunturas mais recessivas. E, principalmente, ocorreu uma nítida deterioração das oportunidades de trabalho nas atividades urbanas. Nem tanto pelo crescimento do trabalho autônomo, mas muito mais pela deterioração da qualidade das oportunidades de emprego assalariado, com o lento crescimento do emprego nas empresas, em particular na grande empresa industrial, e seu aumento sensível em empresas e negócios menores, sobretudo nos serviços.

Apesar do movimento relativamente melhor do emprego público, perdeu importância o conjunto de empregados nas empresas e no governo. O emprego em estabelecimentos com dez e mais empregados, incluído governo, ainda cresceu, mas sua

participação no total de ocupados não-agrícolas caiu de 54,7% para 47,5% (em estabelecimentos com mais de mil empregados, de 18,6% para 16,3%; nos demais, de 36,1% para 31,2%) e no total de empregados não-agrícolas de 71,7% para 63,8%. Os empregos junto a pequenos estabelecimentos, negócios e empreendimentos e junto às famílias cresceram mais, aumentando sua participação de 21,5% para 27% no total de ocupados não-agrícola e de 28,2 % para 36,2% no total de empregados não-agrícolas nesse período (Baltar, 1996).

Não obstante, o peso do total do emprego assalariado entre os ocupados diminuiu de 76,1% para 74,6%, refletindo portanto a geração relativamente lenta de empregos pelas empresas capitalistas. Da mesma forma, ela conduziu a um crescimento mais lento do emprego com vínculo formalizado na década. O peso desse emprego na ocupação não-agrícola total passou de 59,1% em 1979 para 55,6% em 1989, e no emprego não-agrícola total de 77,6% para 74,6%, nestes anos respectivos. A queda de participação dos empregados com vínculo formalizado entre os ocupados ocorreu em todos os setores de atividades, exceto na administração pública (por definição) e nos transportes e comunicações. O crescimento mais lento desse emprego e a proliferação de empregos junto a pequenos estabelecimentos, negócios e empreendimentos parecem ter contribuído para um aumento mais rápido de empregos sem vínculo formalizado na década. Os empregados sem registro em carteira de trabalho ampliaram sua importância na ocupação não-agrícola total de 17,1% em 1979 para 18,9% em 1989, e no emprego não-agrícola total de 22,4% para 25,4%, nos anos respectivos.

O movimento de informalização do contrato salarial na década foi assim menos sensível do que o movimento de crescimento de empregados junto a pequenos estabelecimentos, negócios, empreendimentos e junto as famílias. Como sabemos, nem todo o emprego junto a essas unidades envolve a ausência de formalização do vínculo, e na década parece ter crescido nelas também o emprego com registro em carteira de trabalho.

Os ocupados por conta própria, por sua vez, cresceram num ritmo menor do que os empregados junto a pequenos estabelecimentos, negócios, empreendimentos e junto a famílias, mas também aumentaram sua participação no conjunto de ocupados de 17,9% em 1979 para 19,1% em 1989.

Resultado: em 1989 tínhamos na estrutura ocupacional urbana 47,5% de empregados com vínculo formalizado junto a estabelecimentos públicos e privados com 10 ou mais empregados; 27% de empregados com ou sem vínculo formalizado junto a

pequenos estabelecimentos, negócios, empreendimentos e junto a famílias; 19,1% de ocupados por conta própria; 2,1% de ocupados sem remuneração; e 4,3% de empregadores (Baltar, 1996).¹⁷

O perfil das rendas dos ocupados não-agrícolas deteriorou-se na década, como já assinalamos. Sintetizemos.

A renda média do conjunto de ocupados com remuneração nos anos 80 ainda apresentou uma ligeira elevação. Entre 1981 e 1989, ela aumentou 7,3%, correspondente a uma taxa média anual de 0,9% (Unicamp. IE, 1993; Baltar & Henrique, 1994). A distribuição dessas rendas, que já era fortemente desigual, piorou ao longo da década, de modo mais firme no início da década e principalmente no período 1987/89, relacionado decerto com o descontrole da inflação e com a capacidade variada dos diversos segmentos ocupacionais de defender seus níveis de renda diante dos efeitos deletérios da alta inflação.¹⁸ Em 1981, enquanto os 5% mais ricos apropriavam-se de 26,9% da renda, a metade mais pobre usufruía de apenas 18,8%, e a relação de renda média entre estes estratos era de 14:1. Em 1989, o contraste ficou ainda mais evidente: a apropriação dos 5% mais ricos elevou-se para 32,2%, enquanto a dos 50% mais pobres resumiu-se a 14,3%; e a relação de renda média entre eles evoluiu para 22:1.

Esse movimento ocorreu a partir de comportamentos divergentes dos níveis de renda dos diferentes estratos da distribuição. No conjunto da década, somente a renda

¹⁷ Informações de outros estudos para 1990 apresentam, apesar das discrepâncias, uma estrutura ocupacional semelhante em grandes traços. Informações reunidas por Dedecca (s.d.) indicam: 45,4% de empregados em estabelecimentos com mais de 5 empregados (93% deles com registro em carteira); 5,5% de empregados públicos (apenas servidores estatutários); 1,5% de empregados em estabelecimentos com menos de 5 empregados (55,5% deles com registro em carteira); 7,8% de emprego doméstico; 19,5% de ocupados por conta própria; 2,1% de ocupados sem remuneração; 4,5% de empregadores. Tokman (1996) aponta: 21% de trabalhadores independentes (trabalhadores familiares e trabalhadores por conta própria, excluídos os administrativos, profissionais e técnicos); 7,7% de serviços domésticos; 23,3% de ocupados em empresas pequenas (sem precisar o tamanho considerado no caso do Brasil, esse autor menciona menos de 5 ou 10 dependendo da informação disponível); 11% de ocupados no setor público; 36,9% de ocupados nas grandes empresas privadas (sic). O total de ocupados em empresas pequenas e no serviço doméstico representava 30% da ocupação não-agrícola, e quando somados aos trabalhadores independentes representavam 52%. O conjunto de ocupados no setor público e nas grandes empresas privadas representavam 48% da ocupação não-agrícola.

¹⁸ Muito embora saibamos que a maioria dos dados disponíveis sobre a evolução de rendimentos englobe os efeitos tanto das mudanças no nível real dos rendimentos quanto na composição da ocupação, como observou Hoffmann (1992) para o conjunto de ocupados e de famílias do país nos anos 80: "... há uma clara associação positiva entre a taxa de inflação e as medidas de desigualdade da distribuição da renda entre famílias ou entre pessoas economicamente ativas. (...)."

média dos 20% mais ricos, principalmente dos 5% mais ricos, aumentou. A renda dos 5% ocupados mais ricos aumentou em quase 19% entre 1981 e 1989, dos 15% seguintes em 13%, e estes 20% foram a única parcela que ampliou sua participação na apropriação da renda. Nos demais estratos, houve queda de renda média e as reduções foram tanto maiores quanto mais baixo o nível de renda do estrato. A renda dos 20% ocupados mais pobres caiu um pouco mais de 20% (21,5%), dos 30% seguintes em quase 18%, e dos 30% acima da mediana bem menos – 2,8%. Ou seja, no distanciamento progressivo das rendas na ocupação não-agrícola, a maioria teve perdas reais de renda, principalmente os 50% mais pobres, e apenas 20% dos ocupados, sobretudo os 5% mais ricos, tiveram ganhos reais e bastante expressivos. Esse comportamento foi muito distinto dos anos de rápido crescimento e inflação relativamente estabilizada, em que o aumento da desigualdade de renda foi concomitante a uma elevação generalizada de renda média dos vários decis da distribuição, ainda que em ritmos diferentes.

As diferenças de comportamento da renda média dos estratos se manifestaram ao longo de toda a década, e de forma claramente divergente em seus anos finais de alta inflação. Entre 1981 e 1983, a redução de renda real atingiu todos os estratos, mas ela foi maior para os 50% ocupados mais pobres. Entre 1983 e 1986, a renda real aumentou em todos os estratos, mas somente o aumento da renda média dos 5% mais ricos foi suficiente para tornar seu nível em 1986 superior ao de 1981. Nos demais estratos, o aumento não foi suficiente para repor a perda de renda ocorrida nos anos iniciais da década. Entre 1986 e 1989, a renda real diminuiu para os 50% mais pobres, sobretudo para os 20% mais pobres (quase 13%), aumentando nos outros três estratos, e os aumentos foram tanto maiores quanto mais elevada a renda. Para o estrato dos 30% acima da mediana, a continuidade do aumento da renda média não foi suficiente, porém, para tornar seu nível em 1989 superior ao de 1981.

As mudanças expressivas no perfil da ocupação não-agrícola nos anos 80, como vimos, com a criação de ocupações mais ou menos favoráveis aos níveis de renda, e em especial as distintas capacidades das várias categorias de ocupados de se protegerem face à estagnação econômica e à aceleração inflacionária alteraram a composição dos ocupados dos estratos da distribuição, sobretudo do inferior e do superior.

Os 20% mais pobres – com um perfil específico de alto peso de empregados domésticos, assalariados sem vínculo formalizado e trabalhadores por conta própria, e do trabalho em serviços pessoais e domiciliares – estavam no final da década menos associados ao trabalho por conta própria e à ocupação em setores típicos de baixa renda, como serviços pessoais e domiciliares, em especial o emprego doméstico. Havia crescido entre eles a proporção não só de assalariados sem vínculo formalizado mas também daqueles com vínculo em segmentos mais estruturados do setor terciário, como as atividades sociais e administrativas públicas. Em termos setoriais, foram as atividades do comércio e de serviços sociais, de administração pública, de alojamento e alimentação e de reparação e conservação que aumentaram sua importância nesse estrato.

No estrato seguinte – 30% dos ocupados não-agrícolas com renda logo abaixo da mediana –, as alterações de setor de atividade e posição na ocupação foram bem menos expressivas. O emprego com vínculo formalizado nesse estrato, embora menor do que a proporção observada no total da ocupação não-agrícola, já era predominante e não se modificou na década. Nesse emprego, no entanto, cresceram as atividades sociais e de administração pública e, nas demais posições, aumentou a importância do assalariamento sem vínculo formalizado.

No terceiro estrato de renda – 30% com rendimento imediatamente acima da mediana –, a redução do nível de renda média foi pequena, mas as modificações no perfil ocupacional foram importantes. Diminuiu o peso do emprego com vínculo formalizado, em consequência de sua queda na indústria de transformação e, principalmente, em outros ramos de atividade (exceto nas atividades sociais e de administração pública), e aumentou o do emprego sem vínculo formalizado (embora este tenha continuado a ter uma importância relativamente pequena na ocupação desse estrato).

No estrato de renda imediatamente superior (15%), ocorreu também uma redução do peso do emprego com vínculo formalizado, mas em consequência sobretudo de sua queda na indústria de transformação. Aumentou a participação de empregadores e, principalmente, de ocupados por conta própria. Em termos setoriais, o aumento concentrou-se nos serviços técnicos, auxiliares e de diversões, reparação e conservação, alojamento e alimentação, e pessoais e domiciliares.

Finalmente, no estrato dos 5% mais ricos as alterações foram em linhas gerais semelhantes às ocorridas no estrato imediatamente anterior, mas mais intensas. A perda de importância do emprego com vínculo formalizado esteve associada basicamente à sua queda nas atividades sociais e de administração pública e, principalmente, na indústria de transformação. Nesse estrato aumentou o já elevado peso de empregadores e, principalmente, de ocupados por conta própria. E eles estavam relativamente mais presentes no comércio e nos serviços técnicos e auxiliares e de diversões.¹⁹

Dessa forma, o emprego com vínculo formalizado reduziu sua importância no conjunto de ocupados não-agrícolas, como vimos, mas essa queda só ocorreu entre a metade mais rica desses ocupados. Entre os 20% mais pobres, sua participação chegou a aumentar, especialmente nas atividades sociais e administrativas públicas. O rápido crescimento do emprego público poderia significar em princípio salários relativos maiores. Mas, ao contrário, ocorreu uma proliferação de empregos de baixos salários, além de um pronunciado e generalizado rebaixamento de salários nessa área. Já na indústria de transformação, houve o escasso aumento ou mesmo eliminação de empregos com maior estruturação e salário (ou que favoreciam estruturalmente sua barganha) e a criação de outros que não reuniam estas condições, além de uma queda importante dos salários de trabalhadores e empregados administrativos. Considerando o rendimento mediano, foi tal a redução de salários na indústria de transformação que esse setor deixou de ser de alto

¹⁹ Em termos espaciais, as regiões que ampliaram sua participação no total da ocupação não-agrícola — Norte, Centro-Oeste e Nordeste —, aumentaram sua importância entre os ocupados dos dois extremos da distribuição — os 20% mais pobres (especialmente o Nordeste) e os 5% mais ricos (especialmente o Centro-Oeste). A maior concentração dos ocupados mais pobres no Nordeste esteve associada à ampliação de sua importância em todas as posições na ocupação e, sobretudo, nos setores de construção civil, comércio, atividades sociais e de administração pública. Além disso, a região Nordeste diminuiu sua importância entre os ocupados dos dois estratos imediatamente acima da mediana, ao passo que o Norte e o Centro-Oeste aumentaram também nesses estratos. A participação das demais regiões entre os 20% mais pobres diminuiu sensivelmente, e entre os 5% mais ricos apenas a região Sudeste (excluindo São Paulo) caiu. O peso desta última região caiu também em todos os outros estratos acima da mediana, aumentando apenas entre os 30% imediatamente abaixo da mediana. Esse aumento ocorreu nas várias posições na ocupação e, principalmente, nos serviços pessoais e domiciliares. A do Sul também aumentou bastante entre os 30% acima da mediana, e diminuiu no estrato imediatamente superior. O estado de São Paulo, que teve um ligeira queda de seu peso no conjunto da ocupação não-agrícola, reduziu sua participação também entre os 30% acima da mediana, chegando a aumentar no estrato imediatamente superior (aumento concentrado no comércio, atividades sociais, serviços técnicos e auxiliares e de diversão, e também em setores com pequeno peso na ocupação desse estrato, como serviços de reparação e conservação e pessoais e domiciliares) e a manter sua importância já significativa entre os 5% mais ricos.

salário relativo e passou a engrossar a fileira dos que pagam em geral baixos salários aos empregados com vínculo formalizado nos anos 80.

Assim, o declínio do rendimento mediano do emprego com vínculo formalizado esteve associado à rápida proliferação desse tipo de emprego mal remunerado, especialmente nas atividades sociais e administrativas públicas e na indústria de transformação – setores nos quais, respectivamente, o total desse emprego cresceu rápido e lentamente na década. Mais importante do que isso foi a queda generalizada dos salários de trabalhadores e empregados nessas atividades. Apesar do retorno à cena, com um crescimento na década da organização e ação sindicais e das práticas de negociação coletiva, os sindicatos foram incapazes de concertar mecanismos de correção do salário nominal que protegessem adequadamente o poder de compra dos salários frente à instabilidade econômica, quer no setor público, quer no setor privado.

No entanto, pelo menos 20% do conjunto de empregados com vínculo formalizado nestes setores pertencem aos estratos que tiveram elevações substanciais de remuneração na década. Se verificarmos a distribuição desses empregados na indústria por estratos de renda dos ocupados, vemos que diminuiu sua participação no estrato dos 20% mais ricos de 31,2% para 27,3%, aumentou de 29,9% para 32,5% no estrato dos 50% mais pobres (mesmo entre os 20% mais pobres, onde se localizavam uma pequena parcela destes empregados) e de 38,9% para 40,2% no estrato dos 30% acima da mediana. Já a distribuição dos empregados em atividades sociais de administração pública pelos estratos de renda dos ocupados urbanos indica que entre eles diminuiu a importância dos pertencentes ao estrato dos 20% mais ricos (de 23,4% para 21,8%) e aos 30% seguintes (de 33,7% para 32,5%), aumentando os pertencentes ao estrato dos 50% mais pobres (de 42,9% para 45,7%, aos 20% mais pobres de 13,3% para 15,4%).

A rápida proliferação de empregos assalariados sem vínculo formalizado e mal remunerados parece ter contribuído também para reduzir o nível de renda dos estratos de menor remuneração. Como vimos, o rendimento mediano dessa categoria de empregados diminuiu na década. Essa categoria revelou-se, no entanto, bastante heterogênea, chegando a aumentar sua participação nos estratos de maior renda nos anos 80. Os salários da maioria desses empregados eram muito baixos em praticamente todos os setores de atividade, mas em alguns deles – como serviços técnicos e auxiliares, sociais, de transporte e comunicação

e de reparação e conservação, indústria de transformação, comércio e construção civil – era expressiva a fração com um nível de rendimento mais elevado. A participação de empregados sem carteira aumentou em todos os estratos de renda dos ocupados não-agrícolas nesse período, e de forma mais importante entre os 20% ocupados mais pobres. A distribuição desses empregados por estratos de renda dos ocupados não-agrícolas mostra que chegou a diminuir entre eles os pertencentes ao estrato dos 50% mais pobres (de 75,4% para 73,1%, resultado sobretudo da queda daqueles pertencentes ao estrato dos 30% ocupados com renda imediatamente abaixo da mediana) e a aumentar nos demais, mesmo ligeiramente os pertencentes ao estrato dos 20% ocupados mais ricos, que abrangia uma parcela pequena desses empregados sem vínculo formalizado.

A remuneração mediana do emprego doméstico, como vimos, chegou a apresentar um aumento relativo, embora seu nível absoluto continuasse muito baixo ao final da década.

Dessa maneira, salvo para a categoria pior remunerada de empregados domésticos e em alguns poucos setores em que a remuneração mediana do emprego com vínculo formalizado aumentou (como nas atividades financeira e imobiliária, de reparação e conservação e outras atividades industriais), o grosso dos assalariados teve perda de remuneração no saldo da década de 1980. E essa realidade atingiu de modo firme os trabalhadores industriais e os servidores públicos.

Na ocupação por conta própria, que aumentou bastante na década, cresceu mais aquela de alta renda e esta categoria ampliou sensivelmente sua participação entre os ocupados mais ricos. A composição dos estratos mostra que em 1981, entre os 20% ocupados não-agrícolas mais ricos havia 28,5% de ocupados por conta própria; em 1989 eram 35%, e cresceu sua participação principalmente entre os 5% ocupados mais ricos. Sua participação nos demais estratos de renda diminuiu, sobretudo no estrato dos 20% ocupados mais pobres. A distribuição do conjunto dos ocupados por conta própria por estratos de renda do conjunto de ocupados indica um movimento favorável na década: aumentou a importância daqueles que pertencem ao estrato dos 20% ocupados mais ricos (de 16,2% em 1981 para 19% em 1989) e diminuiu mais a daqueles que pertencem ao estrato dos 50% ocupados mais pobres. Lembremos que essa categoria é estruturalmente muito heterogênea, com uma ampla desigualdade de rendimentos. Para aqueles trabalhadores por conta própria

concentrados em atividades específicas, especialmente nos serviços pessoais e domiciliares, na indústria de transformação e no comércio (setores com um peso significativo em sua ocupação) e de baixo nível de renda, houve perda real de renda na década. Contudo, uma parcela expressiva de ocupados por conta própria, espalhados pela maioria dos setores de atividade e com nível alto de renda, obteve ganhos significativos de renda. Essa parcela pode provavelmente se aproveitar de melhores oportunidades de negócio e trabalho e da própria elevação de renda das camadas ricas e, ao contrário de muitos empregados sujeitos às regras de reajuste salarial, também proteger melhor seus rendimentos da aceleração inflacionária. Ocorreu, assim, um aumento também da dispersão dos rendimentos dessa categoria nos anos 80, com muitos deles tendo perda de renda.

Já os empregadores, que também aumentaram em número na década, tiveram ganhos expressivos de renda real, embora alguns tenham também perdido poder de compra com a estagnação e a aceleração da inflação na segunda metade da década. A proliferação de negócios e estabelecimentos e de posições ocupacionais autônomas de renda elevada na década de 80 pode ter contribuído para a elevação significativa da renda média do estrato mais rico.

Não há dúvida de que os anos 80 foram um momento de impactos negativos sobre o núcleo básico do emprego assalariado, constituído pelo trabalho na indústria e no governo. Básico sob dois pontos de vista. Do ponto de vista das oportunidades de emprego geradas no país, esses empregos eram ainda o que havia de melhor, tanto pelas possibilidades relativas de maior estabilidade quanto pelos salários relativos maiores. Do ponto de vista social, constituíam a base fundamental da organização e intervenção dos trabalhadores no meio urbano.

Diria mesmo que estava sendo progressivamente colocada em xeque a reprodução desse núcleo no conjunto do assalariamento construído nas décadas anteriores, problematizando a consolidação plena de alguns segmentos sócio-ocupacionais surgidos com o aprofundamento da industrialização. Quer diretamente pela perda de dinamismo da geração de empregos nas empresas capitalistas, em particular na grande empresa, no núcleo industrial e na Grande São Paulo, quer indiretamente pela problematização da operação do

Estado, ainda que o emprego público – nas atividades sociais e administrativas – tenha ainda aumentado bastante na década.

Além disso, o momento foi, nos dois casos, de desvalorização dos salários dos trabalhadores industriais e dos servidores públicos, em particular daqueles pertencentes aos estratos inferiores de remuneração. No caso dos servidores públicos, também de massificação do trabalho e de clara perda de status.

Se quisermos, foi um momento de explicitação e de aprofundamento das desigualdades nos espaços da empresa capitalista e do Estado – desigualdades de oportunidades de inserção diferenciada referidas aos níveis de escolaridade e de especialização, de capacidades de defesa do emprego e das remunerações.

Nas empresas, os sindicatos procuraram garantir melhores salários e condições de trabalho. Preservadas as bases do aparelho produtivo e mantidas taxas de desemprego relativamente baixas nos grandes centros urbanos na segunda metade da década, os sindicatos puderam continuar se manifestando e ampliando seu espaço de negociação. Diante de um contexto de estagnação e alta inflação e sobrepondo-se à extrema flexibilidade da contratação e dispensa, essa atuação, ainda que não plenamente bem-sucedida na defesa dos níveis salariais, constituiu um significativo mecanismo de proteção, obtendo muitas vezes índices globais de reajustes maiores do que os definidos pela política salarial oficial e evitando que os salários conhecessem uma maior deterioração. Esse movimento foi particularmente importante na indústria de transformação, na qual os trabalhadores obtiveram ainda nos acordos algumas vantagens relativas às chamadas cláusulas sociais.

Se o espaço ocupacional e os salários dos trabalhadores nas empresas capitalistas não foram assim tão bem, a esfera dos lucros e dos altos salários e ordenados comportou-se de maneira excelente. As empresas privadas não-financeiras, em especial as grandes, tiveram à sua disposição mecanismos poderosos de proteção – a capacidade de remarcação de preços, as vendas nos mercados externos e, sobretudo, as aplicações financeiras e os decorrentes ganhos não-operacionais. Puderam concomitantemente ampliar e valorizar as camadas gerenciais e técnicas dessas áreas, e quem já estava aí inserido ou se inseriu na década usufruiu de aumentos substantivos de rendimento. Onde o negócio em si foi muitíssimo bem, nos bancos e outras instituições financeiras, houve espaço mesmo para

novos empresários e para o enriquecimento de vários “empregados” (lembramos dos yuppies do mercado financeiro), ao mesmo tempo em que o início do processo de informatização dava lugar a um enxugamento mais duradouro de espaços do emprego comum. Também nas atividades exportadoras, enquanto alguns enriqueciam, investimentos em modernização e algumas alterações na estrutura organizacional das grandes empresas iam no mesmo sentido ou ganhavam mais força, como nas atividades agrícolas na segunda metade da década.

No espaço da empresa capitalista, muito provavelmente se aprofundaram na década a polarização (de um lado, lucros extraordinários e altos salários e ordenados, sobretudo da grande empresa, e de outro, a massa de baixos salários do trabalho assalariado) e a separação no conjunto de empregados (de um lado, uma camada digamos $\frac{1}{4}$, com altos rendimentos, estabilidade, especialização e progressão profissional, e de outro, uma massa de empregados com escassa escolaridade e especialização, alta rotatividade e ausência de progressão e baixos salários). A partir de posições já adquiridas, grandes proprietários e empresários conseguiram ir muito bem, assim como a “elite” de empregados – pensamos sobretudo na camada gerencial e técnica das grandes empresas, especialmente nas atividades associadas às finanças e à exportação – defendeu seu emprego, rendimentos e progressão profissional. Além disso, as indicações de uma expansão de ocupações não-manuais bem mais qualificadas e com alto conteúdo educacional na década (Pastore & Haller, 1993, para homens chefes de famílias) podem ser tomadas como uma sinalização do aumento das desigualdades de oportunidades de inserção e mobilidade em favor exatamente de uma “elite” com maior instrução e especializações valorizadas.

No âmbito do Estado, a organização e a mobilização sem precedentes não puderam conter a separação também presente entre altas funções públicas e direções de estatais – que puderam aumentar muito mais seus rendimentos – e a massa de empregados e servidores – é verdade que até então estruturalmente com maior estabilidade de emprego e com menor risco de desemprego do que nas empresas capitalistas, mas com salários em declínio.

Na indústria e no governo claramente, e também nos demais setores de atividade, com algumas exceções, o movimento foi de diminuição dos salários e no máximo $\frac{1}{4}$ dos empregados com vínculo formalizado tiveram elevações significativas de rendimento na década.

Mas nem todos os que chegaram ao mercado de trabalho conseguiram se inserir (ou os que estavam empregados se manterem inseridos) nesses espaços da empresa capitalista e do Estado, restando-lhes em maior medida a inserção como empregados junto a pequenos negócios e empreendimentos e junto a famílias, sobretudo, ou então no trabalho autônomo, principalmente nos serviços. Sabemos que no caso de empregados doméstico, em particular, e para a massa de empregados sem registro em carteira de trabalho e de trabalhadores autônomos, essa inserção envolvia e continuou envolvendo na década menores rendimentos relativos. Para a massa deles, o momento foi também de queda de rendimentos.

Ocupados por conta própria melhor situados, que cresceram em número e importância na década, conseguiram obter elevações substanciais de rendimento. Os empregadores, que também cresceram em número e importância, continuaram tendo obviamente uma posição de renda relativa muito melhor. Seu rendimento mediano chegou a aumentar um pouco na década e a maior parcela deles obteve ganhos significativos. Mas chegou a aumentar a parcela relativamente pequena deles que pertence ao estrato dos 50% ocupados mais pobres (em 1989, eram 11%), e que tiveram também queda de rendimento na década. Provavelmente empregadores muito pequenos e articulados à produção para as camadas de menor renda, e, se eles perderam, muito provavelmente perderam mais seus empregados.

Nesse panorama dos anos 80, o que na verdade teve dinamismo na criação de empregos e de oportunidades ocupacionais em geral? De um lado, o gasto público que moveu diretamente a ampliação do emprego nas atividades sociais e administrativas e nos serviços de utilidade pública ao longo de toda a década, em especial até 1986. Ajudou a sustentar o nível global de emprego e a evitar uma maior deterioração do perfil da estrutura ocupacional. Sua contraface foi uma desvalorização dos salários no setor público. De outro lado, e de forma visível nos anos finais da década, ganhou importância a ampliação do consumo da camada de altas rendas. O enriquecimento e a concentração de renda nesse período foram correlatos à diversificação do consumo de bens e serviços dessa camada, impulsionando a criação de empregos e de oportunidades ocupacionais em geral.

Evidentemente essa camada não era nada homogênea, e talvez devêssemos falar de camadas de altas rendas.

Uma primeira camada visível de muito ricos, alguns já riquíssimos (por herança e enriquecimento), sobretudo grandes proprietários e empresários capitalistas (na terra rural e urbana, na indústria, na banca, nos grandes veículos de comunicação de massa, na engenharia e construção pesada, no grande comércio, etc.), altos executivos, diretores e assessores da grande empresa privada (aqueles que já foram chamados de funcionários mais qualificados do dinheiro), especialmente na banca e na empresa estrangeira, e estatal, profissionais liberais muito bem-sucedidos, altos funcionários públicos. Constituíam, é verdade, uma pequena camada em termos relativos (provavelmente um pouco maior se considerarmos seus familiares), mas com níveis extraordinários de renda e que se apropriava de uma parcela gigantesca da renda, ampliadas ambas na década. Pois bem, por meio de seu consumo, mediado naturalmente por seu padrão e estilo de vida envolvendo gastos de luxo e da fruição da distinção, sustentavam diretamente no país uma variada gama de ocupações e rendimentos: os mais variados serviços domésticos na casa principal e nas anexas (campo, praia, outras cidades); outros serviços e serviços de todo tipo (desde a prostituta de luxo e os fornecedores de drogas finas, passando pela prestação de serviços mais ou menos qualificados e especializados como pedreiros, cabeleireiros, marceneiros, joalheiros e restauradores, pilotos de jatinho, secretárias, consultores a strais até arquitetos, paisagistas, *designers*, médicos, advogados, etc.); inúmeras atividades comerciais e de outros serviços fortemente diferenciadas (bares, docerias e restaurantes de luxo, lojas de produtos especializados e sofisticados, agências de viagem, hotéis, *resorts* e *spas*, colégios e escolas particulares de língua estrangeira, etc.). Muitos desses profissionais não-manuais especializados, principalmente os que exerciam a profissão de modo independente, e os proprietários desses negócios e empreendimentos eram ou foram se tornando também ricos e impulsionaram a ampliação desses circuitos de gasto capitalista.

Nesse movimento, essa camada de muito ricos era seguida, muitas vezes de forma imitativa e nem sempre com o mesmo *savoir faire*, por uma outra camada um pouco maior de novos ricos e não tão ricos, mas com níveis de renda bastante altos. Médios e frações de pequenos proprietários e empresários capitalistas (na terra, na indústria, na publicidade, nos transportes de carga, nos transportes urbanos, nas revendedoras de veículos e postos de combustíveis, na distribuição de outros bens de consumo duráveis, nos laboratórios e distribuição de medicamentos, na distribuição de máquinas, implementos e insumos

agrícolas, nas transações imobiliárias, nos cartórios, etc.), profissionais liberais de menor sucesso, e também um segmento superior da “nova classe média” empregada nas empresas e no Estado (administradores, gerentes e assessores de empresas privadas de porte não tão grande e de empresas públicas, supervisores, chefes e funcionários administrativos mais qualificados da grande empresa, pessoal de nível superior do governo e da empresa estatal, professores e administradores universitários mais graduados, etc.). O consumo dessa camada ampliava por seu turno mais atividades e ocupações assemelhadas, algumas vezes as mesmas, não necessariamente o conjunto delas e nem com o mesmo padrão de qualidade. Certamente os serviços domésticos, ainda que não o mesmo exército por unidade de consumo; inumeráveis prestadores de pequenos serviços (o encanador, o mecânico, o electricista, o despachante); o colégio, o médico e o dentista particulares; o restaurante, o bar e o hotel melhores, as agências de turismo, etc.. Os rendimentos de profissionais e proprietários de alguns desses negócios e empreendimentos provavelmente chegavam a ser mesmo superiores aos de muitos de seus clientes.

Um terceira camada, mais numerosa e com níveis de renda menores, também participava, em menor ou maior grau, desse movimento – proprietários do pequeno comércio e serviços estabelecidos e em melhor situação (pensemos nos donos de oficinas mecânicas, escritórios de contabilidade, auto-escolas, etc.) e, principalmente, os representantes “típicos” da “nova camada média” (pensemos sobretudo nos empregados de nível intermediário nas empresas e no governo, profissionais de nível superior em início de carreira, bancários melhor situados, representantes comerciais e corretores, professores mais qualificados da escola pública, enfermeiros mais qualificados, secretárias de empresas e organizações de maior porte). É certo que sustentado muitas vezes pela ampliação da renda familiar com a ocupação de mais de um membro da família, em geral a maior participação do trabalho da mulher, e recorrendo mais frequentemente a profissionais, estabelecimentos e serviços relativamente mais baratos, muitos deles com um conteúdo mais massificado (pensemos, por exemplo, nos rodízios de carnes). Mas, utilizando sempre os serviços domésticos (e sua extensão nos condomínios e edifícios residenciais) e prestadores de serviços manuais e, sempre que possível, a escola privada, o médico e o dentista particulares.

Atentemos que na trajetória anterior já estava posta a reprodução de inumeráveis serviços (comerciais, sociais, de prestação de serviços propriamente, pessoais ou não) associados ao consumo e ao estilo de vida das camadas de altas rendas. Produzidos por atividades organizadas ou não em moldes empresariais, pequenos negócios e atividades autônomas, posições ocupacionais de trabalho autônomo, profissionais liberais, assalariados domésticos ou não, e que tinham certamente um peso importante na estrutura ocupacional.

Nos anos 80, as duas primeiras camadas, além de crescerem em número – e bastante pelas indicações de chefes de família homens, ampliando sua participação na estrutura social –, aumentaram muito suas rendas. As indicações presentes no movimento das rendas na distribuição de renda pessoal mostram claramente esse movimento de elevação de seus rendimentos derivados da ocupação, mas são provavelmente um pálido retrato de seu enriquecimento mais amplo, associado ao acesso à moeda indexada e aos ganhos financeiros. Continuaram gastando e muito, e além de sustentarem seu estoque de serviços diretos e indiretos, abriram espaço para novos e enriqueceram também vários deles.

A “classe média” também cresceu em número, provavelmente impulsionada em parte pela ampliação do emprego público – lembremos, por exemplo, da ampliação de professores e administradores universitários. Mesmo que nem toda ela tenha tido aumento de renda a partir da própria ocupação (mas é possível que esse aumento tenha também ocorrido para alguns segmentos pelas indicações da distribuição de renda pessoal), pode também proteger essa renda ou mesmo ganhar, por meio do acesso à moeda indexada – pensemos sobretudo naqueles com um nível absoluto de renda bastante razoável ou com disponibilidades acumuladas ou proprietários de negócios pequenos que foram bem, ou seja, os que já dispunham de melhor situação relativa. Essa camada pode então também sustentar seu estoque de serviços diretos e indiretos, mesmo ampliá-lo e incluir novos. Os filhos graduados de suas frações mais velhas chegando ao mercado de trabalho talvez não conseguissem com tanta facilidade bons empregos na grande empresa e no Estado, mas quem sabe pudessem abrir um negócio ou então se aproveitar de um negócio da família já existente.

Parece certo que o aumento e a maior diferenciação do consumo das camadas de altas rendas, sobretudo das primeiras, moveu o aumento e a diversificação dos serviços na

década. Desde a escola de natação à nova academia de ginástica e de dança; as casas de espetáculo; do turismo e do ecoturismo; de hotéis, pousadas, restaurantes, bares e casas noturnas; das agências de turismo; da *vermissage* indispensável e do consumo da arte; das lojas de materiais e objetos de *design* para a casa e para o corpo; das lojas de roupas de melhor padrão, dos novos estilistas e desfiles de moda; da necessidade da arquitetura, da decoração e do paisagismo; do médico especialista e da clínica particular; da cirurgia plástica e das novas modalidades de rejuvenescimento, emagrecimento e embelezamento; da vasta gama de velhas e novas terapêuticas corporais e de tratamento da alma que foram se espalhando. Satisfeitas as “necessidades básicas” de consumo, era hora de ampliá-las e renová-las – certamente dos bens e serviços industriais e financeiros do “núcleo duro” da economia (dos equipamentos de áudio e vídeo e eletrodomésticos em geral; quem quer andar nas carroças nacionais?; é possível viver sem as maravilhas da informática?; cartão de crédito, não saia sem ele; seguro de vida, da casa(s), do carro(s), etc.), mas também dessa outra vasta gama de bens e serviços mais ou menos sofisticados e diferenciados que chamamos a atenção acima, muitos deles gerados inclusive pelos novos equipamentos e técnicas industriais. As metrópoles e os grandes centros urbanos foram certamente o palco privilegiado desse crescimento e diferenciação, mas eles não estiveram ausentes em cidades de porte médio, que tiveram um aumento expressivo de população na década.

A concentração de renda, num contexto em que a renda média urbana ainda aumentou e com o enriquecimento dos ricos e muito ricos, constituiu dessa forma um expressivo mecanismo de acomodação, mantendo e abrindo novos espaços ocupacionais nos serviços (no comércio, na prestação de serviços pessoais, mesmo nos sociais) e mesmo na produção de bens mais ou menos sofisticados. Houve assim uma ampliação desses segmentos derivados do consumo das altas rendas, criando diretamente uma série de oportunidades de trabalho e de negócios, até mesmo no meio rural (pensemos nos *haras*, chácaras de recreio, produção de novos alimentos diferenciados, plantas e flores, hotéis-fazenda).

As possibilidades e chances de inserção nesses espaços foram evidentemente desiguais. É bem provável que os próprios membros de famílias de altas rendas e melhor situadas na cidade, junto ao poder público, no próprio mercado de trabalho, com especializações valorizadas, aqueles que já dispunham de algum negócio ou algum dinheiro

acumulado perscrutaram com maior facilidade as melhores oportunidades de inserção e de abertura de negócios e empreendimentos nesse conjunto de atividades, se inserindo em posições privilegiadas.

Mas chamemos atenção que esses novos bens e serviços mais ou menos sofisticados, assim como os “antigos” preservados e que devem ter crescido também, contemplam espaços ocupacionais muito heterogêneos. Passa ou não pela produção organizada em moldes empresariais (da academia de dança e ginástica, do restaurante, da galeria de arte, da produção e venda de bens sofisticados, da pousada, da clínica médica, do *spa*, etc.) e por várias possibilidades de assalariamento; estimula o exercício independente de certas atividades e ao mesmo tempo pode convertê-las ou enquadrá-las em atividades mais organizadas (de artistas, *promoters*, banqueteiras, arquitetos, *designers*, decoradores, dançarinos, massagistas, terapeutas corporais, consultores astrais, modelos, esteticistas, etc.); estimula o aparecimento de pequenos proprietários e empreendedores em várias atividades; estimula a ampliação do trabalho autônomo e também do assalariamento. Permite a inserção de pessoas de diferentes níveis de qualificação, especialização e escolaridade, de diferentes origens e posições sociais – dos serviçais domésticos nas várias modalidades e especializações, do chefe de cozinha migrante ao formado nas escolas de cozinha do exterior, do garçon que pode ser um jovem de classe média, do professor e terapeuta da academia de ginástica (muitos deles com formação específica de ensino superior), do terapeuta corporal de origem na “classe média” e às vezes com instrução superior em outra área, das novas “balconistas” das lojas sofisticadas, dos vários profissionais de ensino superior envolvidos nessas atividades, etc..

Não dispomos de informações suficientes para precisar a estrutura ocupacional dessas atividades do consumo de altas rendas. De qualquer modo, é possível que haja uma camada relativamente pequena que já estava inserida ou se inseriu em posições privilegiadas, uma parcela intermediária de empregados e autônomos com alguma posição e rendimento diferenciado, e uma parcela larga de empregados com salários baixos.

A primeira camada, pela alta renda que obteve, acabou provavelmente reforçando o movimento de diferenciação do consumo de bens e serviços – e pode ser que algo disso também tenha ocorrido com a parcela intermediária. A terceira parcela, apesar de seus salários baixos, conseguiu em diferentes gradações defender melhor seus empregos na

década e mesmo sua renda. Pode ter alimentado assim, por meio de seu gasto, um outro conjunto de atividades comerciais e de prestação de serviços, inclusive boa parte dos circuitos que parecem mais próximos do “informal” de menor renda – pequenos prestadores de serviços comuns e pouco sofisticados (cabelereiros, manicures, pequenos serviços de construção e reparação de eletrodomésticos), pequeno comércio (bares, padarias, açougues, armazéns, material de construção) nas periferias urbanas ou próximos aos locais de trabalho, comércio ambulante de produtos mais baratos, etc..

A ampliação e diferenciação do consumo de altas rendas, além de aumentarem assim diretamente o emprego e as oportunidades ocupacionais variadas, acabaram tendo um forte poder de irradiação sobre outras atividades e ocupações, pelos subcircuitos de renda que foram se estabelecendo. Posto de outra forma: aumentou o conjunto do emprego e trabalho que depende do gasto e do estilo de vida das camadas de altas rendas.

2.2 Os resultados da década

Se olharmos a estrutura de ocupações e rendas do país em 1991, após uma década de estagnação econômica e alta inflação, podemos verificar uma forte ampliação das desigualdades.²⁰

É possível ver com clareza o perfil da cúpula da sociedade: proprietários empregadores, profissionais empregadores, profissionais autônomos de nível superior, alta camada média assalariada. Ou seja, o grande e médio empresariado, a extensa camada de micro e pequenos empresários, o pequeno estrato de profissionais liberais (médicos, dentistas, advogados, consultores econômicos, etc.) de alta renda, e a parcela mais ampla da alta classe média assalariada na empresa e no governo.

Talvez seja surpreendente para alguns a amplitude dessas camadas superiores da sociedade. Representavam nada menos do que cerca de 10% do total de ocupados e, tomando em conta o agrupamento de ocupados por famílias, cerca de 15% do conjunto de ocupados.

²⁰ As informações básicas desta estrutura em 1991 apresentadas a seguir baseiam-se em estudo inédito de Quadros (1999), a quem agradecemos pela oportunidade de utilizá-las. Como esse estudo está em andamento, não dispomos ainda de informações mais precisas e desagregadas, que nos permitiriam comparar as estruturas de 1980 e de 1991, assim como esclarecer melhor algumas questões como as diferenciações existentes em algumas categorias.

Ainda que não tenhamos dados precisos da mesma natureza para 1980, é possível afirmar – tomando por base as informações do estudo da CEPAL (1989) – que na “década perdida” a cúpula da sociedade se alargou muito. Ganhou maior peso relativo no conjunto de ocupados e elevou significativamente sua renda, melhorando sua posição de renda relativa à média nacional. Vale dizer, numa situação de estagnação econômica e de aumento medíocre da renda per capita, a cúpula da sociedade ficou mais ampla e mais rica.

É claro que a expansão lenta tanto da empresa produtiva quanto da cúpula do Estado não deixou de contribuir para isso. Mas nossa hipótese é que antes de tudo o movimento de concentração de renda e riqueza, reforçado pelas aplicações financeiras das famílias e pela fuga da tributação, induziu uma ampliação dessas próprias camadas, por meio da diferenciação e sofisticação crescente de seu consumo.

De um lado, as rendas do capital (incluídos os altos salários e ordenados de executivos, gerentes e altos profissionais) se beneficiaram da queda dos salários promovida pela aceleração da inflação, da evasão sistemática de impostos e do acesso à moeda indexada. E, de outro, a elevação significativa da renda do conjunto foi abrindo caminho para a remuneração de profissionais com alta especialização em níveis freqüentemente superiores aos dos países desenvolvidos. Ou permitindo pagar o consumo de bens e serviços de luxo a preços às vezes superiores ao do primeiro mundo. Ou possibilitando a proliferação de novos negócios e novas atividades profissionais.

A cúpula da sociedade abrigava algo em torno de 18 milhões de pessoas, cerca de 12,3% da população total de 146 milhões.²¹ Essa minoria de endinheirados, uma parte dela de muito endinheirados, apropriava-se nada menos do que cerca de 38% da renda global. Seu nível médio de renda não devia nada ao dos ricos dos países desenvolvidos.

Havia, evidentemente, entre essa cúpula da sociedade e os “estratos médios” uma enorme descontinuidade em termos de riqueza e renda, consumo e estilos de vida.

No entanto, é preciso tomar em conta a posição relativa desses “estratos médios” – de forma aproximativa profissionais autônomos de nível médio, proprietários por conta própria no meio urbano e uma “média camada média assalariada” – no conjunto da sociedade brasileira. De um lado, uma imensa distância social entre eles e a massa de

²¹ Havia cerca de 5 milhões de pessoas – aposentados, casais jovens, estudantes, etc. – vivendo em famílias isoladas que tinham renda e não ocupação que não foram distribuídos pelos estratos. É provável que uma boa parcela deles pertencesse também a essa cúpula.

pobres que estava na base da sociedade. A natureza do trabalho – trabalho manual ou trabalho intelectual –, a ampla integração ou a integração precária aos padrões de consumo moderno, o grau de escolaridade, o “acesso à cultura”, a utilização de serviços, o acesso à propriedade, tudo isso separava esses estratos da massa de pobres.

Grupos assalariados desses “estratos médios” podem ter tido queda de salários nos anos 80. Há indicações também de que os proprietários por conta própria no meio urbano tinham agora uma posição relativa de renda mais baixa, com uma renda média bastante mais baixa do que a de proprietários empregadores e mais próxima da média nacional. É provável que ao longo da década muitos deles tenham tido oportunidade de ampliar seus negócios e se tornarem empregadores propriamente ditos. No entanto, esses “estratos médios” não deixaram de se beneficiar do acesso à moeda indexada, sobretudo no caso daqueles que tinham alguma disponibilidade acumulada de recursos.

Os “estratos médios” abrigavam cerca de 9% do total de ocupados e, agrupados por famílias, aproximadamente 13%. Abrangiam cerca de 15 milhões de pessoas, em torno de 10% da população do país, e se apropriavam de cerca de 15% da renda global. É possível que esses estratos fossem um pouco mais largos. Pensamos em frações melhor situadas de algumas categorias de posições ocupacionais inferiores, como professores primários da escola privada das elites, trabalhadores autônomos estáveis para os ricos, pequenos produtores rurais por conta própria com maior nível tecnológico e/ou voltados para a produção de bens diferenciados, vendedores de loja sofisticadas, etc..

Fora da cúpula e dos “estratos médios” permanecia a maioria expressiva dos ocupados do país e do conjunto de brasileiros, que nos anos 80 esteve sujeita à deterioração das condições do mercado de trabalho e das rendas. É evidente que falamos de um conjunto fortemente heterogêneo sob vários aspectos, mas que participaram nesses anos de um destino comum: o distanciamento brutal dos padrões de renda e consumo e dos estilos de vida da cúpula da sociedade.²²

Pelo menos metade desses ocupados constituía a base ampla da sociedade brasileira. Falamos das camadas expressivas de trabalhadores assalariados e pequenos produtores e proprietários agrícolas, de trabalhadores domésticos e da ampla camada de operários e

²² As informações disponíveis até agora, infelizmente, permanecessem ainda muito agregadas e permitem que retratemos apenas alguns aspectos desse conjunto.

assalariados de menor nível de renda média (trabalhadores na indústria têxtil, vestuário e calçados, trabalhadores da construção civil, garçons e cozinheiros, porteiros, ascensoristas, vigias e serventes, trabalhadores da limpeza, etc.). Representavam cerca de 43% do total de ocupados do país e, agregados por famílias, 36%. Do número total de 146 milhões de brasileiros, eram cerca de 36%, isto é, aproximadamente 52 milhões de pessoas. Apropriavam-se de cerca de 13% da renda global.

A eles deveriam ser agregados pelos níveis de renda muito próximos uma boa parte dos trabalhadores autônomos, assim como a massa da “baixa camada média assalariada” (uma maioria de auxiliares de escritório, lojistas e caixas, além de trabalhadores não especializados da saúde e das comunicações, etc.), sobre os quais incidiu uma brutal desqualificação do trabalho. Não dispomos, infelizmente de informações mais desagregadas sobre esses segmentos. Se considerarmos de forma conservadora metade dos trabalhadores autônomos e 2/3 dos ocupados da “baixa classe média assalariada”, seriam mais cerca de 7,3 milhões de ocupados, aproximadamente 13% do total de ocupados do país e de ocupados agregados por famílias.

Tudo isso, na verdade, constituía a ampla base dessa sociedade. Eram indivíduos inseridos no mercado de trabalho com salários muito baixos e que tenderam ao declínio nos anos 80, ou então em atividades (trabalhadores autônomos e pequenos produtores agrícolas) de renda muito baixa, “muito próximos” do trabalho assalariado. Se houvesse emprego assalariado melhor remunerado, eles provavelmente entrariam no mercado de trabalho, sobretudo aqueles que exerciam essas atividades movidos pela mera necessidade de “subsistência física”.

Pelo menos a metade dessa base era constituída por indivíduos e famílias com níveis ínfimos de renda. Destacavam-se ainda pelo seu número e peso os trabalhadores assalariados agrícolas e os pequenos produtores pauperizados. Na verdade, são indivíduos que só permaneceram fixados no trabalho agrícola e também à terra por falta de maiores oportunidades de trabalho urbano na década de 80, em especial na construção civil.

A outra parte daquele vasto conjunto de ocupados tinha uma inserção um pouco melhor, com níveis médios de renda um pouco superiores. Como não dispomos de informações desagregadas, tomemos de forma muito grossa as camadas amplas de trabalhadores autônomos e da “baixa camada média assalariada”, o total de professores primários e a camada também ampla de operários e assalariados populares com maior nível

médio de renda. Teríamos então outros cerca de 35% do total de ocupados do país e, agrupados por famílias, 37%. Do total de brasileiros, essas camadas eram praticamente 1/3 (cerca de 48,7 milhões de pessoas) e se apropriavam de cerca de 28% da renda global.

Como já apontamos, os anos 80 envolveram um movimento de queda de salários e rendimentos desses grupos, inclusive de segmentos melhor posicionados como operários qualificados dos núcleos pesados da indústria e professores primários melhor remunerados da escola pública, aproximando-os da base da sociedade.

Na verdade, a “baixa camada média assalariada”, incluídos os professores primários, continuou crescendo, mas o declínio de sua posição relativa de renda já presente nos anos 70, agravou-se na década de 80 e a maior parte dela teve declínio de renda real. Ou seja, essa camada tornou-se maior e mais pobre. E seu trabalho tornou-se cada vez menos diferenciado do trabalho manual rotineiro e massificado.

O conjunto de trabalhadores manuais urbanos aumentou em número e em importância nesses anos, mas não ampliou sua participação na renda, associado decerto ao movimento desfavorável de suas rendas, sobretudo dos salários de operários e de assalariados populares. Enquanto o trabalho assalariado na indústria e na construção civil cresceu pouco, os trabalhadores domésticos e principalmente os trabalhadores autônomos aumentaram mais rápido, elevando sua participação entre os trabalhadores manuais urbanos na década. Muitos deles, como já vimos, tiveram também perda de renda. Os ocupados manuais no campo continuaram diminuindo seu peso relativo. Tiveram também perda de renda real e continuaram nas mais baixas posições de renda da sociedade.

Negros e mulatos continuavam sub-representados nos grupos melhor situados de proprietários e altos profissionais e, nesses grupos, sua renda média equivalia no máximo a 73% (caso dos profissionais autônomos) da renda média da categoria. Já nas camadas rurais inferiores e no trabalho doméstico, eles eram super-representados. E em todos os grupos sócio-ocupacionais, eles sempre ganhavam abaixo da renda média do grupo. Nas áreas metropolitanas, a inserção social de negros e mulatos chegava a ser pior.

As mulheres também continuavam sub-representadas na maioria dos grupos sócio-ocupacionais. Grupos díspares constituíam exceções: sua maior participação nos altos profissionais assalariados num extremo, nas camadas médias assalariadas intermediária e baixa, e sobretudo no trabalho doméstico no outro extremo. Sua posição de renda nos

grupos melhor situados de proprietários e altos profissionais, no entanto, era melhor do que a do total de negros e mulatos.

*

Torna-se explícita, portanto, a fratura em nossa sociedade, e progressivamente o país está dividido em dois: os que usufruem de padrões de renda e consumo de “primeiro mundo” e os que não estão plenamente integrados nem aos padrões adequados de vida civilizada – adequados, é claro, historicamente.

De um lado, temos uma cúpula com alto nível de renda, beneficiada pela “década perdida”, que pode diferenciar brutalmente seu consumo, simultaneamente assimilando o novo consumo vigente no mundo e renovando seu “velho consumo” de serviços.

É uma cúpula relativamente ampla, 15% dos brasileiros, porque acolhe:

- a) uma larga camada de médios, pequenos e microempresários. Isso, na verdade, só é possível porque há “facilidade de entrada”. Facilidade exatamente porque os salários são baixos, os impostos são sonegados e os direitos trabalhistas desrespeitados. Camada que tem níveis muito altos de renda;
- b) uma alta classe média, com um nível relativo de renda elevado. Uma parte é a alta classe média da grande empresa e do Estado. E aqui cabe falar de “leque salarial” amplo em relação à massa de baixos salários. Outra parte, que cresceu nos anos 80, são os serviços de luxo.

Exatamente porque a sociedade é fraturada (havendo alguns muito ricos e uma massa de muitos pobres), é que é possível mercantilizar ao extremo os serviços pessoais, contratando pobres serviços a baixos salários e remunerações. Já praticamos em excesso a recomendação dos economistas ortodoxos que tratam de abrir postos de trabalho, mercantilizando o trabalho pessoal e os “trabalhos” que geram simplesmente prazer para quem os paga.

Nossos ricos têm, assim, um enorme poder de gerar espaços de inclusão. Espaços que oferecem uma pobre inclusão e que, ao mesmo tempo, reforçam seus privilégios, assentados em boa medida na exploração dos pobres e miseráveis.

Abaixo dessa cúpula de ricos e poderosos, tínhamos uma camada de “remediados” – mais 15% dos brasileiros. Em tese, os “remediados” não poderiam, é certo, ser chamados de privilegiados: privilegiados por terem pleno acesso aos bens de vida civilizada? No

entanto, concretamente, os “remediados” também usufruíam dos serviços baratos dos pobres. Conseguiram, além disso, se subtrair da utilização do serviço público, tendo acesso às alternativas oferecidas pelo setor privado, como os planos de saúde, a escola privada, etc..

De outro lado, temos uma massa de pobres ocupados no trabalho subalterno desvalorizado, isto é, no trabalho pura e simplesmente de execução. Seja no trabalho manual sujo rural e urbano, seja no trabalho limpo da “baixa camada média assalariada”. Aqui não cabe falar de abertura do leque salarial, mas de constatar que uma parte deles está à beira da chamada pobreza absoluta. Não é por outro motivo que o país tem demonstrado uma milagrosa capacidade de retirar ou colocar na pobreza milhões de brasileiros em apenas 1 ou 2 anos, a cada conjuntura de aceleração inflacionária, a cada novo plano “bem-sucedido” de estabilização, etc..

Temos, é evidente, um “resto” de pequenos produtores agrícolas pobres e miseráveis, a cada novo momento de inovação técnica mais distanciados da possibilidade de ter uma produção rentável. Só nos resta dizer, como outros já disseram inúmeras vezes, que essa realidade é inacreditável no limiar do século XXI.

É certo que a massa de pobres do país não consegue se subtrair da necessidade dos serviços públicos. São vítimas da sonegação e da evasão fiscal (dos ricos, do empresariado, de pequenos “empresários”) e do padrão de gasto público do Estado Plutocrático.

No conjunto de trabalhadores autônomos, sabemos que uma parte deles é serviçal dos ricos, que outra parte possui um “capital” considerável – pensemos em motoristas proprietários de caminhões, feirantes, etc.. Seguramente esses estratos tinham uma renda superior à média da categoria. Mas outra parte, seguramente a maioria, eram autônomos de baixa renda muito próximos à camada inferior de assalariados e muitos ainda mantinham a atividade como uma “estratégia de subsistência”. Devem ser somados à massa de pobres.

Da mesma forma, muitos operários e empregados qualificados, em particular da grande empresa, tinham uma renda superior à média de sua categoria. E quanto mais avançava o processo de deterioração de seus salários, permitindo à “empresa organizada” multiplicar seus lucros, mais passaram a ser chamados de privilegiados pelos “de cima”. E, privilegiados também, a massa de servidores públicos da “baixa classe média”. Ironicamente, esse movimento repunha com nova roupagem a interpretação “crítica” dos

anos 70 que constatava que o operário qualificado era relativamente privilegiado e que temia que a ação sindical promovesse uma “repartição fechada” dos ganhos de produtividade entre os empresários e o pequeno núcleo de operários qualificados. Isto é, ao invés de questionar mais profundamente o baixo salário da base do mercado de trabalho e sublinhar a já enorme diferença entre o salário do trabalho qualificado em relação à alta classe média assalariada e em relação às altas margens de lucro, tratava-se de comparar o salário do qualificado em relação ao do trabalho comum. Pois bem, nos anos 80, o qualificado se aproximou mais do comum. Logo, dirão, excelente, o leque salarial diminuiu! E nos anos 90, poderão dizer que a disparidade salarial diminuiu mais ainda pelo simples processo de queima de empregos qualificados. Ou então, que os programas de treinamento aumentarão a oferta de qualificados e melhorarão a distribuição de renda!

**

Uma sociedade fraturada, na qual a pobreza é a marca indelével de todos aqueles que não pertencem à sua cúpula. Pobreza, como já apontamos na primeira parte deste trabalho, que pode ser apreendida em três níveis: a pobreza referenciada às condições mínimas de sobrevivência; a pobreza referenciada aos direitos sociais; a pobreza referenciada às necessidades de consumo impostas pelo capitalismo.

O capitalismo, como sabemos, cria por sua própria natureza privilégio, de um lado, e penúria, de outro. Ao criar e recriar continuamente os monopólios do dinheiro, de propriedade, de educação, de acesso à cultura, etc., repõe as desigualdades sociais. De tal maneira que mesmo tomando em conta uma noção de justiça mais “conservadora” – a de igualdade de oportunidades –, jamais há o estabelecimento de um ponto de partida verdadeiramente igual na concorrência pelas oportunidades de negócio e trabalho que podem ser abertas pelo crescimento material do capitalismo. O estabelecimento e a garantia de direitos sociais básicos moldam de certa forma um espaço de “proteção” e de possibilidade de “reprodução digna” das classes subalternas. Mesmo quando os direitos básicos estejam cumpridos, condição recorrentemente solapada e posta em questão, não se estabelecem oportunidades e condições de vida verdadeiramente iguais. Podemos ter sim, menor grau de pobreza absoluta, salários mais elevados, desigualdades menores de renda, de grau de escolaridade formal, etc.. Por outro lado, no que diz respeito ao consumo, o capitalismo abstrai a relação entre a necessidade do indivíduo e a função do objeto. Isso

porque o capitalismo cria e transforma continuamente o sistema de necessidades, produzindo uma permanente escassez por meio da diferenciação do consumo e da modelagem do consumidor. Nesse sentido, o modo de consumo também expressa relações sociais entre classes. Não se trata de uma relação entre indivíduo e objeto de consumo, mas entre agentes sociais que tomam o sistema de necessidades como signos de pertinência social.

O capitalismo brasileiro, como já observamos, não reduziu a chamada pobreza absoluta a graus compatíveis com o desenvolvimento material que alcançou. Rompido seu dinamismo e acelerada a inflação, o movimento foi de agravamento da realidade da pobreza associada às necessidades de sobrevivência nos anos 80. Também não garantiu os direitos sociais básicos. Os anos 80 envolveram uma trajetória de lutas e resistências pelo alargamento e efetividade desses direitos. Ainda que tenha havido um alargamento desses direitos no campo constitucional, além de algumas ações sociais de governo, a dinâmica econômica e política se encarregou de progressivamente solapá-los. Mas o capitalismo brasileiro “referendou” o privilégio e o extraordinário poder de riqueza e renda por meio do consumo ligado à distinção social. Nos anos 80, enquanto o país estagnava, a cúpula da sociedade enriquecia e diferenciava seu consumo. Notável feito: recriou-se uma penúria coletiva realmente extraordinária. Na verdade, esta é a idéia de “pobreza relativa” adequada ao capitalismo. Todas as outras “pobrezas” não tem maior relevância, a não ser que se configurem como uma ameaça social.

A ampliação das desigualdades ocorreu em meio a uma alteração dos indicadores de mobilidade social.

No início da década de 80 (1982), os dados já evidenciavam uma forte diminuição das oportunidades de ascensão. Caiu a mobilidade ascendente intergeracional de 47,1% para 39,9% e, principalmente, ao longo da vida economicamente ativa de 54,2% para 26,1% (Pastore e Haller, 1993, para homens chefe de família com 20 a 64 anos de idade). Na mobilidade intrageracional, havia aumentado de forma expressiva a proporção de chefes de família que permaneceram no mesmo estrato social, e a imobilidade tornou-se dominante (um pouco mais de 2/3 dos chefes nessa condição). O descenso, embora baixo, também se manifestou. Na mobilidade intergeracional, crescera apenas, e de forma

significativa, a proporção de filhos que descenderam em relação a seus pais (um pouco menos de 1/3 deles). O auto-recrutamento nos estratos superiores da pirâmide social (empresários, grandes e médios proprietários, altos executivos de instituições financeiras, magistrados e juizes, administradores das grandes empresas, profissionais de alto status, etc.), que já era elevado, tinha aumentado.²³

Ao longo da década, a estrutura social de homens chefes de família manteve-se relativamente estável, mas os dois estratos superiores chegaram a aumentar ligeiramente sua participação. Entre gerações, a proporção de indivíduos ascendentes diminuiu mais, e apenas a imobilidade tornou-se mais freqüente; na mesma geração, aumentaram simultaneamente o descenso e a ascensão, mas a imobilidade ainda atingia 67% dos chefes de família em 1988. Nos dois casos, entre os que se moveram, aumentou a proporção de descendentes. Em todo caso, em meio à maior dificuldade de movimento e mais ainda de ascender, uma parte importante dos homens chefes de família ainda subiu: 37,4% deles tinha ascendido em relação aos pais e 27,3%, em relação a si mesmo no final da década.

Para todos os efeitos, essas eram mudanças consideráveis para o país que tinha sido a “terra das boas oportunidades”. Pastore & Haller (1993) assim sintetizaram a mudança de espírito da década de 80:

“Enfim, os brasileiros continuam tendo as dificuldades tradicionais para penetrar nos níveis mais altos da estrutura social – agora acompanhadas de uma probabilidade bastante ampliada de descida na escala social. Trata-se, sem dúvida, de um clima bem diferente do que foi vivido nas décadas de 50, 60 e parte de 70, quando os mercados de trabalho se ampliaram de modo extraordinário e demandaram o preenchimento das novas oportunidades de trabalho por gente preparada e não preparada. Foi uma época de muita improvisação e muito aprendizado em serviço, em que as pessoas iam subindo na escala social impulsionadas em grande parte pela força da expansão do mercado de trabalho e do próprio desenvolvimento econômico.

Esses anos dourados passaram e a realidade atual é bastante diferente. A mobilidade ascendente é mais difícil por três motivos. Em primeiro lugar, porque o ponto de partida é mais alto. Em segundo lugar, porque as oportunidades de trabalho são menores. Em terceiro lugar, porque para uma pessoa subir

²³ Comparativamente às mudanças da estrutura social das gerações mais velhas, os chefes de família das gerações mais novas não só tinham partido de uma estrutura com menor importância do trabalho manual no campo e muito maior peso das ocupações manuais, qualificadas ou não, nas atividades urbanas, como o aumento do estrato denominado pelos autores de médio-médio (composto por funcionários intermediários de escritório, pequenos comerciantes, chefes em geral, professores primários, várias posições ocupacionais de trabalho autônomo, técnicos de vários tipos) era muito menos espetacular (de fato, havia sido esse segmento particular da “classe média” que mais cresceu ao longo do tempo). Em todo caso, esse estrato havia adquirido agora na estrutura social dos homens chefes de família uma importância equivalente ao do estrato de ocupações manuais qualificadas – quase 30% cada um deles. Quase a metade desse estrato nos anos 80 era composto por funcionários intermediários de escritório e pequenos comerciantes (Pastore & Haller, 1993).

começa ser necessário que outra desça, morra ou se aposente. É o início da era da mobilidade circular, que começa a tomar o lugar da mobilidade estrutural” (p.40-1).

É certo que tivemos uma mobilidade rápida, com elevada mobilidade ascendente, por causa do processo, muito concentrado no tempo, de industrialização. Como sabemos, qualquer processo de industrialização supõe uma transformação da estrutura de produção e distribuição e de urbanização. Logo, supõe a transferência de força de trabalho do campo para a cidade e, nas cidades, a abertura de novas oportunidades para quem já estava nelas. Portanto, quem fala em industrialização fala em mobilidade, e quem fala em industrialização rápida fala em mobilidade rápida.

No entanto, é preciso mais uma vez salientar que a “rapidez” foi acompanhada por uma “perversidade social” inacreditável. Desde logo, rapidez equívaleu a uma solução selvagem para o problema agrário, arrancando milhões de pessoas do campo e depositando nas cidades um “resíduo” de força de trabalho. “Resíduo”, na verdade, que possibilitou uma permanente disponibilidade abundante de mão-de-obra. Depois, foram selvagens as condições de partida da concorrência pelas oportunidades abertas com a industrialização – oportunidades de trabalho, de negócios e de investimentos.

Logo, mobilidade ascendente sim, mas mobilidade limitada para a massa. Limitada por dois ângulos: percorre-se pouco na estrutura e encontra-se condições terríveis de vida. Terríveis porque o emprego é instável, os salários são baixos, todos têm de trabalhar, as jornadas de trabalho são longas, a oferta de serviços públicos é limitada, o consumo é um alvo móvel, etc..

É verdade que cada um via sua progressão como melhoria. Mas não podemos avaliar esse movimento do ponto de vista do “indivíduo”, e sim do ponto de vista das potencialidades de organização da vida social trazidas pela industrialização. Deste ponto de vista, a separação do padrão de mobilidade da “perversidade social” preexistente e da “perversidade social” reconstruída sob a industrialização, operação explícita ou implícita como nas análises de Pastore, acaba por transformar a mobilidade num elogio do capitalismo brasileiro – terra das oportunidades onde são recompensados democraticamente todos os esforços e as boas aptidões individuais. No fundo é um elogio da concorrência selvagem como forma de estruturação da sociedade.

É deste ponto de vista que a perda da mobilidade ascendente nos anos 80 é lamentada. Seria a retirada do único componente estrutural de melhoria nesta sociedade tão desigual. A diminuição das oportunidades, o congelamento e a menor permeabilidade da estrutura social permitiriam à sociedade ver com maior clareza o que ela é. Mas – diz-se – nada que o retorno ao crescimento econômico, acompanhado naturalmente de esforços individuais redobrados (pois, é claro: para que possamos mudar de patamar de desenvolvimento são necessárias maiores exigências), não possam equacionar!

De fato, o baixo crescimento manteve a concorrência exacerbada e as atitudes e comportamentos defensivos e competitivos devem ter se tornado mais freqüentes e acirrados na década. Mas concorrência na presença de um reforço dos monopólios do dinheiro, da educação, da “cultura”, etc., por parte de classes, frações de classes e camadas sociais. As expectativas de ascensão dos indivíduos oriundos dos segmentos sociais inferiores tornaram-se provavelmente ainda mais tênues e, lembremos, para os membros das camadas altas tratava-se de procurar manter a mesma inserção. Entre os filhos dessas camadas aumentou exatamente a freqüência de imobilidade (e entre os filhos do estrato mais alto da pirâmide que descenderam aumentou a proporção dos que se localizaram no estrato imediatamente abaixo), enquanto o descenso aumentou mais para os indivíduos oriundos dos segmentos não-manuais mais baixos e dos manuais. Mais que isso, como já vimos, enriquecimento e diferenciação do consumo das camadas ricas, que – miserável sociedade – contribuiu para distender o tecido social ao gerar oportunidades de trabalho.

Considerações finais

O processo de regressão econômica que se iniciara nos anos 80 com o “ajuste exportador” se aprofunda agora na década de 90. Chegamos à “era” do neoliberalismo triunfante. Com ele vieram a abertura comercial indiscriminada, a abertura financeira, o Plano Real ancorado na moeda sobrevalorizada, as privatizações e demais reformas.¹

A partir de um diagnóstico do esgotamento da industrialização altamente protegida e subsidiada pelo Estado, de seus efeitos adversos sobre a eficiência, sobre a “competitividade” do sistema produtivo e sobre o comportamento dos preços, a política econômica neoliberal, favorecida pela e estimuladora da entrada de capitais externos de curto prazo, promoveu a modernização das grandes empresas industriais. Essa modernização, cujas bases foram lançadas no início da década num ambiente de rápida e indiscriminada abertura comercial, de recessão e de ausência de uma política ordenadora da reestruturação industrial, foi aprofundada a partir de 1994 com o Plano Real, que se fundou na sobrevalorização da taxa de câmbio e no aumento das já elevadas taxas de juros internos. As empresas passaram por um processo de “racionalização” com a busca constante da redução de custos microeconômicos, por meio de mecanismos como o aumento da importação de bens finais, insumos, partes e componentes; da reorganização da produção; da focalização de atividades e diferenciação de produtos para nichos de mercado mais rentáveis; da terceirização de parte da produção e dos serviços de apoio, com a subcontratação de pequenas empresas e autônomos; das alterações organizacionais, com o enxugamento de níveis hierárquicos.

¹ Nos anos 90, as regras de ajuste dos países periféricos, face à queda da taxa de juros norte-americana, à liberalização dos mercados de dinheiro e de capital e à liquidez internacional com migrações de capitais especulativos para os países ditos emergentes, alteraram-se em parte em relação àquelas adotadas nos anos 80, que eram norteadas pela geração de superávits comerciais para o pagamento da dívida externa. Vigoravam então a desvalorização cambial, a desregulação dos mercados, com abertura comercial e financeira, e a deflação permanente, centrada no ajuste fiscal (Tavares, 1994). No novo contexto, como observou Tavares (1997), “os países da periferia são obrigados a inverter sua política cambial e a aceitar a absorção de recursos externos de curto prazo, com altas taxas de arbitragem em dólar, em resposta ao excesso de liquidez que se esparrama pelo mundo” (p. 102). O ajuste continuaria, assim, por meio da sobrevalorização cambial, do sucateamento do Estado e do deslocamento dos concorrentes, esperando-se agora da América Latina déficits comerciais crescentes com os EUA e transferências patrimoniais preferenciais para os capitais norte-americanos (Tavares, 1994).

Mas, no que se refere à estrutura industrial, essa modernização afetou negativamente as cadeias produtivas, com a atrofia das relações intra e intersetoriais, promoveu uma desestruturação parcial de vários ramos industriais e um comprometimento das atividades mais complexas e de maior valor agregado, conduzindo a um aumento rápido do coeficiente de importações da indústria, com a ampliação generalizada de déficits comerciais dos vários ramos. Acarretou, também, o avanço da desnacionalização, alterando a posição dos grandes capitais nacionais e suas relações com os capitais externos, a partir de associações, fusões e compras de empresas nacionais, inclusive de estatais, possibilitadas por privatizações muito atraentes, em particular no caso das riquezas minerais e dos sistemas elétricos e de telecomunicações.

Dessa forma, ainda que a modernização das empresas possa ter trazido uma melhoria de qualidade e uma queda de preços relativos de alguns bens finais, seus efeitos na base industrial do país parecem ter sido predominantemente regressivos. Como observou Coutinho (1997: 234):

“Um rápido balanço dos efeitos desse processo sobre a produção industrial mostra uma tendência à desindustrialização que avança em três dimensões: – redução do valor agregado no país em todas as cadeias industriais complexas, em que parte crescente da produção dos componentes, peças e matérias-primas é substituída por importados. Na indústria automobilística o “índice de nacionalização” dos produtos vem caindo velozmente (já estaria em 85%, a caminho de 70%). No setor eletro-eletrônico o peso dos insumos importados subiu para mais de 50% (alcançando em alguns produtos percentuais ao redor de 70%); – perda de espaços da oferta doméstica de bens finais pela ocupação de parte do mercado por produtos importados. Com efeito, parcela crescente da oferta de máquinas e equipamentos, bens eletrônicos e de informática, produtos químicos, plásticos, farmacêutica, bebidas, têxteis, vestuário, borracha, eletrodomésticos leves, brinquedos, produtos gráficos, vem sendo suprida via importações; – finalmente, em muitos casos a produção no Brasil foi simplesmente suprimida e substituída por importações, ainda que a escala do nosso mercado permitisse produção eficiente. É o caso de muitos segmentos de bens de capital, informática e telecomunicações, eletrônicos de consumo, componentes, autopeças, várias especialidades na área química e farmacêutica”.

A construção de um sistema industrial dinamicamente competitivo ficou comprometida, com a ausência de inovações técnicas incorporadas no conjunto preservado de cadeias produtivas relevantes e com o comprometimento dos setores de componentes eletro-eletrônicos e de bens de capital. Permaneceram, ainda, o atraso dos investimentos e a deterioração da infra-estrutura econômica e a regressão do sistema de financiamento doméstico de longo prazo – elementos considerados relevantes para um aumento da

chamada competitividade sistêmica –, além de uma maior dependência estrutural em relação às importações.

No âmbito macroeconômico, a política neoliberal conduziu rapidamente a um novo desajuste nas contas externas, refletido no déficit de transações correntes, financiado pela entrada de capitais de curto prazo e por novo endividamento externo, além de uma parcela crescente de investimentos externos associados sobretudo a compras e fusões. Até 1994, esse déficit ainda era baixo, por causa dos superávits preexistentes na balança comercial, mas foi ampliado brutalmente pela sobrevalorização do câmbio a partir do Plano Real. As importações cresceram rapidamente e as exportações não tiveram um bom desempenho, reaparecendo déficits comerciais gigantescos. Ocorreu ainda um aumento dos gastos na conta de serviços, especialmente com o pagamento de juros e amortizações, viagens internacionais e transporte, além do expressivo crescimento de remessas de lucros. Com o que o déficit do balanço de pagamentos atingiu níveis muito elevados.

Nestas circunstâncias, a taxa de crescimento econômico acabou limitada pelo comportamento necessariamente perverso do setor externo. Mas há ainda, atrelado a este problema, a necessidade de manter taxas de juros altíssimas para atrair capitais externos.

A contrapartida da crescente fragilidade das contas externas foi uma nova rodada de ampliação do desequilíbrio financeiro do setor público. A necessidade de manter e de aumentar as altas taxas de juros internos elevou muito o endividamento federal e os custos de sua rolagem, transformando a despesa com juros no principal componente do déficit público federal. Aprofundou também, é claro, os problemas financeiros de estados e municípios. Mesmo com a ampliação da carga tributária, tornaram-se explícitos os limites à capacidade de ampliar e até mesmo manter gastos correntes e investimentos públicos mínimos. As privatizações não garantiram sequer uma redução significativa do estoque crescente de dívida pública. Retiraram, ainda, a capacidade de intervenção estatal em segmentos estratégicos.

A política neoliberal repôs fortemente, portanto, a ameaça de ocorrência de uma crise cambial, acentuada ainda num cenário internacional de volatilidade e instabilidade das massas financeiras, e impôs pesadas restrições ao crescimento. Como era esperado, a crise do balanço de pagamentos acabou chegando depois da crise asiática e da moratória russa.

O PIB cresceu apenas 1,9% ao ano entre 1990 e 1997, e tudo indica que o desempenho econômico de 1998 e 1999 será ainda pior. Após a forte recessão dos três anos iniciais da década, o nível de produção havia se recuperado de forma expressiva entre 1993 e 1995 com a notável expansão do consumo impulsionada pela ampliação do crédito. O expressivo aumento do produto industrial, sobretudo em 1993 e 1994, concentrou-se nos segmentos de bens duráveis de consumo, sendo muito pequeno nos bens intermediários e de capital. Com a enxurrada de importações, os efeitos dinamizadores da expansão do consumo nacional de bens duráveis e não-duráveis sobre a produção nacional e os investimentos foram parcialmente drenados para o exterior. Face à rápida deterioração das contas externas, as restrições impostas ao crescimento corrente manifestaram-se já desde o segundo semestre de 1995, recolocando-se a partir daí a constante precariedade da manutenção de altos níveis de atividade econômica. A taxa global de investimento cresceu ligeiramente, mantendo-se em patamares baixos. E hoje não temos perspectiva de recuperação próxima.

O resultado da década de 90 expressou-se, portanto, no baixo dinamismo econômico, na regressão da base industrial do país, no colapso financeiro do Estado, na total dependência de entrada de novos recursos externos para financiar o déficit do balanço de pagamentos.

Ao avanço da regressão econômica promovida pelo “ajuste exportador” correspondeu por certo o aprofundamento do processo de regressão da estrutura social iniciado na década de 80. É possível agora olhar com clareza o significado social das décadas de 80 e 90 contra o pano de fundo do período 1950/80.

Do ponto de vista econômico, a regressão nos anos 80 e 90 expôs todas as debilidades que vínhamos contornando no período de industrialização rápida, em especial por meio da “fuga para a frente” possibilitada pelo recurso aos capitais externos, que nos permitiu avançar sem resolver o problema da estruturação de um sistema de crédito e de um sistema de inovação.

Já do ponto de vista social, havíamos chegado a uma sociedade fundada numa extrema desigualdade de riqueza, de renda e de poder, que dispunha especialmente da mobilidade social como fonte de dinamismo e de incorporação. Pois bem, é esta estrutura social – já marcada pela injustiça e pelo despotismo sem paralelos – que regride. As formas

pelas quais se manifesta a regressão são hoje bastante visíveis: o desemprego estrutural “moderno”, a cristalização dos baixos salários das massas, a geração de empregos de terceira categoria, a multiplicação dos serviços, o colapso dos serviços sociais básicos, a flexibilização e a extinção de direitos.

Como já assinalamos, entre 1950 e 1980, a industrialização rápida possibilitou a geração de ocupações a taxas muito elevadas. Já na década de 80, o baixo dinamismo econômico levou a uma queda significativa no ritmo de crescimento das ocupações, principalmente dos postos de trabalho assalariado na empresa capitalista do núcleo básico da economia. O emprego público ainda subiu significativamente, associado ao contexto político da década. O que estamos assistindo nos anos 90 é bem sabido: destruição de postos de trabalho e surgimento de elevadas taxas de desemprego.²

A queima de empregos concentrou-se na indústria de transformação. Deve-se, antes de tudo, à baixa taxa de investimentos e sobretudo ao caráter da modernização imposta pela abertura comercial e pela sobrevalorização do câmbio, que intensificaram extraordinariamente a concorrência externa. Tanto é verdade que mesmo com um aumento expressivo da produção industrial entre 1993 e 1995, o emprego reagiu timidamente, retornando a uma trajetória de queda a partir de 1994. De forma distinta do ocorrido em meados dos anos 80, o aumento da produção industrial corrente não foi acompanhado pela recomposição do emprego, indicando que a geração de empregos na indústria foi seriamente comprometida pelo processo de reordenamento ocorrido. Não apenas o baixo crescimento, e mais do que um componente tecnológico do desemprego, sobressaem assim os resultados negativos da abertura comercial indiscriminada e da modernização das grandes empresas (fortemente dominadas por decisões de racionalização e pela introdução apenas pontual de novas gerações de equipamentos flexíveis) sobre o valor agregado, as cadeias produtivas e a produção doméstica, que estão conduzindo a uma redução do estoque de empregados e à diminuição da capacidade de geração de empregos na indústria de transformação. A privatização do setor produtivo estatal tem também conduzido, previamente e de maneira forte depois da gestão privada desses negócios, a um

² Entre 1990 e 1997 foram destruídos 1,9 milhões de postos de trabalho, um declínio médio de 1,15% ao ano (Arias, 1998). A diminuição do emprego concentrou-se nos três anos iniciais dessa década, ocorreu na maioria dos setores de atividade, principalmente na indústria de transformação, e tanto na região Sudeste quanto no Nordeste, tendendo a ser mais acentuada nos estabelecimentos com mais de 50 empregados. Mas mesmo com a recuperação do nível de atividade corrente entre 1993 e 1995, essa queda não foi revertida em todos os setores de atividade, e em termos globais o nível de emprego continuou apresentando uma expressiva diminuição em plena vigência do Plano Real.

enxugamento do contingente de empregados das empresas (e em algumas delas, acompanhada de redução de salários). Para o menor estoque de empregados maior intensidade de trabalho, mesmo em funções superiores; para a mão-de-obra direta dos serviços terceirizados, uma maior deterioração do emprego.

Também em outros setores de atividade econômica, tornou-se visível a queda da capacidade absoluta de geração de empregos assalariados pelas empresas. Na construção civil, com a paralisação dos investimentos e das obras públicas e com a ausência de reordenamento do sistema de financiamento à moradia, o nível de emprego continuou diminuindo sistematicamente. No comércio e nos serviços, os únicos que apresentaram um saldo ainda positivo nos anos 90, o emprego também tem sido afetado negativamente pela reestruturação das empresas, bem ilustrada pelo setor financeiro, que tem passado por várias alterações técnicas e patrimoniais e pela terceirização de diversas atividades, com o aumento da concentração bancária, a privatização dos bancos estaduais e a abertura ao capital externo. Também pela introdução de progresso técnico, com a difusão rápida do uso da informática em várias atividades comerciais e de serviços.

Mas também no governo a sustentação do emprego foi progressivamente comprometida. O emprego público, com o aprofundamento da crise financeira do Estado, secundada por reformas administrativas associadas ao seu próprio desmonte, deixou de crescer no ritmo observado nos anos 80. Na administração pública, foram eliminados 408 mil postos de trabalho no período 1990/97 (Arias, 1998). E tudo indica que o desemprego no setor público ganhará daqui para frente um novo impulso.

Na verdade, na década de 80, especialmente o emprego público, o emprego de pior qualidade e a multiplicação da camada de empregadores foram capazes de absorver contingentes expressivos de trabalhadores, compensado em boa medida o baixo dinamismo da empresa capitalista. Mesmo assim o fenômeno do desemprego começa a surgir. Nos anos 90, a multiplicação do emprego de pior qualidade não foi evidentemente capaz de se contrapor à violência da destruição de ocupações promovida pelo baixo crescimento, combinado agora com a “modernização”.

Durante a industrialização rápida, o desemprego estrutural aparecia no campo, ligado a formas de produção atrasadas e níveis miseráveis de vida, ou então nas cidades,

ligado a trabalhos motivados pela mera necessidade de sobrevivência. Agora o desemprego estrutural reaparece sob a forma moderna de falta pura e simples de trabalho.

Mesmo superada a recessão dos anos iniciais da década – não custa insistir –, o desemprego cedeu pouco, mantendo-se em patamares elevados e crescentes a partir de 1995. Isso indica que, para além dos efeitos adversos da forte recessão desses anos e das enormes dificuldades para estabelecer uma trajetória firme de crescimento econômico, estaríamos vivendo os efeitos deletérios da particular reestruturação econômica que vem se impondo na década atual. Na área metropolitana de São Paulo, aumentou de forma acentuada não apenas o desemprego aberto, como também o desemprego oculto, por trabalho precário e por desalento. As taxas de desemprego foram de 8,7%, 15,3%, 13,2%, 16,0% e 18,3% em 1989, 1992, 1995, 1997 e 1998 respectivamente, e o tempo de procura de trabalho também aumentou (informações SEADE/DIEESE). Taxas maiores de desemprego têm atingido os jovens, as mulheres, os negros e pardos e aqueles com experiência anterior de trabalho. As taxas de desemprego aberto nas áreas metropolitanas calculadas pelo IBGE mostraram o mesmo comportamento, situando-se em níveis maiores do que na segunda metade dos anos 80. Reestruturação econômica regressiva e baixas taxas de crescimento tornam o desemprego um grave problema estrutural. Mesmo porque a proteção por meio do seguro desemprego – plenamente instituído apenas na década atual – é limitada, e não abrange os novos ingressantes no mercado de trabalho. De certo, algumas circunstâncias – como casa própria paga, arranjos familiares, comunitários e religiosos, pertencimento a segmentos de maior renda, etc. – podem facilitar o equacionamento da situação de desemprego por mais tempo. Mas, regra geral, e principalmente para os segmentos sociais inferiores, impõe-se que o desempregado seja um “virador”.

A regressão social se expressa também no peso crescente do emprego de pior qualidade e na multiplicação dos serviços. Outras formas de emprego assalariado – junto a pequenas e micro empresas, negócios e estabelecimentos e junto às famílias –, que envolvem de forma mais ampla uma inserção mais precária do ponto de vista de sua institucionalidade, cobertura de direitos sociais e níveis salariais, já estavam presentes na trajetória de industrialização rápida e não tinham uma dimensão nada residual. Já nos anos 80, mesmo com a ampliação expressiva do emprego público e a ausência de mudanças mais profundas na estrutura produtiva nacional, essas formas adquiriram importância na

absorção do emprego assalariado. E, nos anos 90, crescem ainda mais, com o emprego doméstico voltando a assumir relevância progressiva. Como indicamos, nos anos 80 cresceram também empregos e ocupações em geral vinculados à diferenciação do consumo e ao estilo de vida da camada de altas rendas, e este movimento ganhou visibilidade na década atual. Nem todos eles naturalmente são empregos de pior qualidade, mas o conjunto ampliado revela a acentuação da natureza perversa da estruturação da sociedade.

Da mesma forma, a ampliação da ocupação por conta própria se acentuou. Se é verdade que parte dela se refere a serviços diferenciados e profissionais especializados (refletindo, inclusive, a terceirização de atividades das grandes empresas e organizações e abrangendo novas ocupações não-assalariadas de "classe média"), para a massa de trabalhadores expulsos ou chegando ao mercado de trabalho essa forma de ocupação constituiu-se numa alternativa possível face à ausência de oportunidades de emprego assalariado na empresa capitalista e no Estado.

Diante da falta de empregos, esses espaços ocupacionais, basicamente no comércio e na prestação de serviços, têm portanto ampliado sua importância absoluta e relativa na absorção dos que foram desempregados e dos novos ingressantes na população economicamente ativa. No período 1992/95, pelas informações da PNAD, foram o assalariamento com e sem registro em carteira de trabalho em estabelecimentos muito pequenos (com menos de 5 empregados), o emprego doméstico e a ocupação por conta própria que mais cresceram, aumentando sua importância no total de ocupados urbanos. Em 1995, o conjunto do emprego doméstico, do trabalho sem remuneração, da ocupação por conta própria, do assalariamento com registro em estabelecimentos muito pequenos e do assalariamento sem registro em carteira de trabalho representava cerca de 48% da estrutura ocupacional não-agrícola. As disputas pelas oportunidades existentes nesses espaços devem ter se ampliado significativamente, sobretudo nas atividades sem maiores requisitos de entrada, mesmo porque eles também têm se mostrado insuficientes para acomodar todos os que procuram trabalho.

Em suma, o comportamento do nível e da estrutura da ocupação urbana nos anos 90 representa uma ruptura na trajetória observada durante o período de industrialização rápida, que envolveu um intenso dinamismo econômico com forte geração de postos de trabalho na empresa capitalista e no Estado. Na década passada, apenas se delinearam a perda de

dinamismo da geração de empregos e a deterioração do espaço ocupacional urbano. Na década atual, esses movimentos tornaram-se explícitos e dominantes, com um comportamento mais inelástico do emprego assalariado na empresa capitalista em relação às variações do nível de produção e a incapacidade de sustentar o emprego público, um avanço dramático do desemprego aberto e também de ocupações mais precárias, no trabalho autônomo de baixa renda e longas jornadas de trabalho, no trabalho assalariado sem registro em carteira, no trabalho doméstico, etc. Mesmo no âmbito do emprego com vínculo formalizado, os postos de trabalho gerados têm se concentrado em ocupações vinculadas à conservação e administração de edifícios, recepcionistas, garçons e cozinheiros, seguranças, vendedores, isto é, empregos de nenhum conteúdo tecnológico, baixos salários relativos e que têm sido preenchidos por pessoas com maior grau de escolaridade.

O quadro estrutural é extremamente desfavorável à subida dos salários e rendimentos dos trabalhadores por conta própria. Durante a industrialização, teria sido possível ir subindo continuamente os salários de base. No entanto, como sublinhamos, a pressão da disponibilidade abundante de força de trabalho urbana, o sufocamento dos sindicatos e a política conservadora de regulação do mercado de trabalho acabaram por levar aos baixos níveis salariais da massa de trabalhadores comuns. Ao invés de termos caminhado em direção ao salário digno, acabamos por cristalizar a relação entre salários baixos das massas, lucros estratosféricos e remunerações absurdas do trabalho de direção. Na década de 80, a inflação encarregou-se de erodir salários e proteger rentistas. Na década de 90, o desemprego estrutural exacerba a concorrência e faz o mesmo papel sujo da inflação que o neoliberalismo se jacta de ter acabado. O aumento do nível real de salários mostrou-se apenas temporário.

Os sindicatos têm sido, cada vez mais, debilitados pelo desemprego e pela deterioração da estrutura ocupacional. A partir de 1994, presenciamos o fim da política salarial, passando as cláusulas de participação nos lucros e resultados a ocupar – parcialmente e de forma insatisfatória – o lugar até então reservado aos mecanismos tradicionais de reajuste salarial. Mesmo nos breves momentos de elevação dos níveis de emprego, foram pouquíssimas as categorias que conseguiram obter garantias contra a dispensa imotivada, para além dos estreitos limites das cláusulas voltadas às gestantes, aos

aposentados, ao doente, ao acidentado e aos jovens em idade de alistamento militar. Da mesma forma, as categorias que mais sofreram os efeitos de inovações tecnológicas e organizacionais – como os bancários, por exemplo –, pouco ou nada conseguiram em termos de proteção face à inovação e qualificação profissional. E se até 1997 os sindicatos com maior poder de pressão conseguiram preservar grande parte das chamadas cláusulas sociais, as principais cláusulas excluídas das negociações no período 1993/97 referiam-se exatamente a questões cruciais como reajustes e antecipações e normas de proteção geral ao emprego, trazendo perdas significativas para os trabalhadores. Além disso, quase nada se conseguiu em relação à organização nos locais de trabalho e foram tímidas as cláusulas relativas ao acesso a informações das empresas, às comissões paritárias e às garantias sindicais, continuando a prevalecer até hoje uma cultura empresarial de caráter autoritário.

Nos últimos anos, as empresas têm utilizado a crescente disponibilidade de força de trabalho para aumentar ainda mais seu poder de barganha, buscando alterar direitos e conquistas que foram sendo estabelecidos desde o final dos anos 70. Nos setores econômicos com maior capacidade de atuação das organizações sindicais, como o metalúrgico e o bancário, vêm ocorrendo acordos de flexibilização de direitos, até mesmo à revelia da Consolidação das Leis do Trabalho e da própria Constituição. A flexibilidade da jornada de trabalho e dos salários nominais vai se plasmando por meio desses acordos, na medida em que os sindicatos vão sendo obrigados cada vez mais a se restringir à defesa do emprego. Em troca da garantia de empregos no curto prazo, os sindicatos vão aceitando uma flexibilização ainda maior das condições de trabalho e remuneração. Consistente com o poder empresarial, o neoliberalismo tem reforçado essa situação por meio de medidas e propostas de alteração da legislação trabalhista, que suprimem conquistas e direitos sociais. Está em curso um conjunto de medidas que, a pretexto de contornar a crescente pressão do desemprego e de atender as novas condições de competitividade das empresas, estão aumentando ainda mais o grau de flexibilidade do mercado de trabalho e de afrouxamento das regras de contratação e demissão, além de por em xeque as garantias sindicais hoje existentes

No caso do setor público, as condições de trabalho e remuneração dos servidores têm constituído uma via fácil de controle dos gastos públicos. Sob o peso do desemprego generalizado, da deterioração dos salários, da ameaça da quebra da estabilidade, e da pecha

de “marajás grevistas”, os servidores foram chamados a dar sua contribuição ao ajuste fiscal (inclusive através de sua previdência) e, cinicamente, à propalada ação de melhoria dos serviços públicos essenciais. Mas não só o ajuste fiscal e as “reformas” administrativa e patrimonial do Estado afetaram drasticamente os trabalhadores do setor, como houve também uma ação deliberada do governo no sentido de quebrar os sindicatos do setor público, seja por meio da repressão pura e simples, a exemplo do enfrentamento da greve dos petroleiros em 1995, seja por meio de medidas legais de restrição à prática sindical no setor.

A destruição de empregos e o desemprego que se generalizou para segmentos médios põem ainda à disposição uma massa significativa de potenciais prestadores de serviços, que podem se tornar mais baratos e mesmo de melhor qualidade, fornecidos inclusive por pessoas “bem-educadas”. As possibilidades de acomodar essa massa em atividades ditas informais e, mais, sem provocar uma deterioração dos níveis de renda da maioria dos aí inseridos já revelaram ser mais uma questão de fé. O acirramento das disputas nessas atividades, num quadro de baixo crescimento econômico e baixos níveis de renda da maioria da população, tende a ampliar a desigualdade de inserção e rendimento nessas atividades: a maioria (mesmo mais qualificada) insere-se em condições ainda mais precárias e com menores rendas e uma minoria de “mais capacitados e bem relacionados” de todo tipo consegue obter remunerações elevadas. O virtuosismo do “informal” está de fato reservado para uma minoria que consegue se inserir em nichos favoráveis de mercado, comandar e manter atividades terceirizadas para empresas e organizações, ou prestar serviços para os ricos.

Tornou-se evidente, por outro lado, um conjunto de iniciativas no sentido de recriar ao máximo os mecanismos de mercado na provisão de benefícios e serviços sociais básicos (mediante subsídios à oferta privada ao invés da oferta pública direta, operação privada de esquema de aposentadoria e atenção à saúde, privatização dos serviços de transporte coletivo e saneamento básico, reforço das regras contributivas nos esquemas de previdência pública, etc.) e de ampliar na esfera pública a atenção à população pobre. Ambas – a reforma e reestruturação dos serviços sociais básicos e as ações focalizadas de combate à pobreza e à miséria – operadas nos estreitos e pragmáticos limites do ajuste fiscal e da disponibilidade de recursos financeiros, comprometida naturalmente pelo crescimento

econômico medíocre, pela destruição de empregos formalizados e pela carga dos juros. Devolvem para a população a deterioração dos serviços sociais básicos e a responsabilidade pelo equacionamento de “seus” problemas. Da mesma forma, a ênfase nas chamadas políticas de emprego, particularmente nas atividades de formação profissional, denotam uma crença excessiva nas possibilidades de enfrentamento dos problemas do mercado de trabalho pelo caminho tortuoso da “empregabilidade”. Não por acaso, fala-se cada vez mais em “políticas de trabalho”, que não só parece tornar a precariedade e a informalidade como um dado natural, como acabam por reiterar essas formas de inserção ocupacional, marcas profundas de nossas desigualdades.

*

Em conclusão, nossa industrialização rápida, com a constituição de uma sociedade capitalista de massas, e a crise que a sucedeu nesses últimos 20 anos terminaram por reafirmar o caráter selvagem do capitalismo brasileiro, herdeiro do escravismo colonial.

Caio Prado Jr., Sérgio Buarque de Holanda e Celso Furtado trataram de por a nu a natureza selvagem de nosso capitalismo: capitalismo selvagem porque a força bruta da exploração e da concorrência se impunham de maneira crua na vida social; capitalismo selvagem porque capitalismo não regulado pelos verdadeiros valores modernos e por instituições genuinamente republicanas.

Caio Prado Jr. disse com toda a razão que o “sentido da colonização” entre nós – ao contrário da América Inglesa – resumia-se a sermos um negócio, e negócio sobretudo para os outros. Independente, continuamos negócio e não Nação. Ao negócio do açúcar, negócio do ouro, sucedera-se o negócio do café, que presidiu a vida econômica brasileira por 100 anos. Simples negócio que éramos, estavam ausentes de nossa sociedade laços morais que sobrepujassem as relações brutas de exploração e de dominação política.

Celso Furtado insistiu que mesmo numa situação de subdesenvolvimento industrializado, continuávamos a viver numa sociedade deformada pelo privilégio de uns poucos e pela exclusão social e política das grandes maiorias. Ora, esse capitalismo que excluiu não foi capaz de incorporar os valores modernos da igualdade e da cidadania.

Sérgio Buarque de Holanda disse em Visão do Paraíso que nossa história é uma “procissão de milagres”. Milagres certamente possíveis pela nossa inclusão subordinada na economia mundial. O aumento do consumo de café nos centros industrializados não teria

sido um milagre? E de alguma forma nossa industrialização não se beneficiou do milagre do dinheiro fácil e da conjuntura muito particular dos trinta anos gloriosos? Nossa história é uma procissão de milagres e, acrescentamos, uma obra da conjuntura e não de um projeto coletivo de transformação da sociedade. Em outro livro, Caminhos e Fronteiras, lá está o bandeirante, o símbolo do capitalismo paulista. E quem é ele? Um aventureiro movido pela cobiça, que busca a riqueza fácil e trata de escravizar homens enquanto amplia a base territorial. É esse espírito de aventura quando racionalizado, isto é, calculado, que move nossos capitalistas, que dispõem de homens a serem explorados num imenso território. Os caminhos da aventura impõem fronteiras à sociedade, isto é, estabelecem os limites social e eticamente acanhados em que estamos imersos.

Aqui procuramos, em primeiro lugar, reexaminar as relações entre industrialização e desigualdade. Criamos, sim, uma sociedade capitalista de massas, na qual imperam a concorrência e o utilitarismo, soldada pelo mecanismo econômico da mobilidade social e não por valores civilizados solidamente fincados, como pensava Caio Prado Jr. Criamos uma sociedade capitalista de massas dominada por aventureiros cúpidos e violentos, que encaram o Brasil apenas como um território habitado por gente a ser explorada. Criamos uma sociedade capitalista de massas deformada pela desigualdade, pelos baixos salários, por serviçais, pela aspiração ao consumo moldada pelas falsas necessidades.

De outro lado, vimos que as relações entre dependência e desigualdade ficaram expostas a olho nu nestes últimos 20 anos. Na época do capital financeiro e da ciência e tecnologia como base ampliada de valorização do capital, a dependência reaparece como dependência financeira e tecnológica. Porque não dispúnhamos e nem criamos um mínimo de capacidade autônoma de inovação e investimento, fomos obrigados a fazer o “ajuste exportador”, que culminou no neoliberalismo. Ele terminou impondo restrições drásticas ao crescimento e imobilizou a política econômica e social. À regressão econômica correspondeu a regressão social, que se manifesta no desemprego estrutural, na cristalização dos baixos salários, no emprego de terceira categoria, na multiplicação de serviçais, na flexibilização e extinção de direitos.

Resta saber se continuaremos um negócio ou nos transformaremos numa Nação; se finalmente incorporaremos os valores modernos da igualdade e da cidadania ou continuaremos um povo simples força de trabalho a ser explorada no âmbito de um território gigantesco.

Bibliografia

- ABRANCHES, S.H. *The politics of social welfare development in Latin America*, 1982.(Trabalho apresentado VI Encontro Anual da ANPOCS). (Mimeo.).
- _____. *Os despossuídos. Crescimento e pobreza no país do milagre*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1985.
- AFFONSO, R. de B., BARROS SILVA, P. L. (Orgs.) *Desigualdades regionais e desenvolvimento*. São Paulo: FUNDAP-Editora da UNESP, 1995.
- _____. _____. (Orgs.) *Reforma Tributária e Federação*. São Paulo: FUNDAP-Editora da Unesp, 1995.
- _____. _____. (Orgs.) *Descentralização e políticas sociais*. São Paulo: FUNDAP, 1996.
- AFONSO, J.R., AFFONSO, R. de B. A. O financiamento público das políticas sociais no Brasil. REIS VELLOSO, J. P dos, ALBUQUERQUE, P. C., KONOOP, J. (Coord.). *Políticas sociais no Brasil*, op. cit, 1995.
- ALMEIDA, J. *Industrialização e emprego no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1974. (Coleção Relatórios de Pesquisa n. 24).
- AZEREDO, B. *Um estudo sobre as contribuições sociais*. Rio de Janeiro: UFRJ.IEI, 1987.
- BACHA, E., KLEIN, H. (Org.) *A transição incompleta: Brasil desde 1945*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986
- _____. Hierarquia e remuneração gerencial. In: TOLIPAN, R., TINELLI, A.C. (Org.), op. cit., 1998.
- BALTAR, P. E. de A. *Salários e preços: esboço de uma abordagem teórica*. CAMPINAS: UNICAMP.IE, 1985. (Tese de Doutorado).
- _____, GUIMARÃES NETO, L. *Mercado de trabalho e crise: notas para uma abordagem*. ANPEC-PNPE, 1987. (Mimeo.).
- _____, DEDECCA, C. S. *Notas sobre o mercado de trabalho no Brasil durante a industrialização restringida*. Campinas, 1992a. (Mimeo.).
- _____, _____. *Emprego e salários nos anos 60 e 70*. Campinas, 1992b. (Mimeo.).
- _____, _____. *Precariedade ocupacional e relações de trabalho no Brasil dos anos 90*. Campinas, s.d. (Mimeo.).
- BALTAR, P.E. de A., HENRIQUE, W. Emprego e renda na crise contemporânea no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.B. et al. (Org.) *O mundo do trabalho – crise e mudança no final do século*. São Paulo, Scritta, 1994.
- _____, DEDECCA, C. S., HENRIQUE, W. Mercado de Trabalho e Exclusão Social no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.B., MATTOSO, J.E.L. (Org.) *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- _____, PRONI, M. W. Sobre o regime de trabalho no Brasil: rotatividade de mão-de-obra, emprego formal e estrutura salarial. In: OLIVEIRA, C.A.B., MATTOSO, J.E.L. (Org.) *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.

- BALTAR, P.E. de A. Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 6, p.75-111,1996.
- _____, MATTOSO, J. E. L. *Transformações estruturais e emprego nos anos 90*. Campinas: UNICAMP.IE, 1996. (Cadernos do CESIT, n. 21).
- _____, CACCIAMALI, M.C., DEDECCA, C. S. *Mercado de Trabalho no Brasil: o aumento da informalidade nos anos 90*. Campinas,1997 (Relatório Final de Pesquisa).
- _____, DEDECCA, C. S., ROSANDISKY, E. A questão da ocupação urbana no Brasil nos anos 90: uma reflexão a partir dos dados da PNAD. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 7, n. 1, maio de 1997.
- BELLUZZO, L. G. de M., TAVARES, M. C. O capital financeiro e empresa multinacional. *Temas de Ciências Humanas*, São Paulo, p. 113-24, 1980.
- _____, ALMEIDA, J. *Economia brasileira: da crise da dívida aos impasses do Real*. 1998. (No prelo).
- CACCIAMALI, M. C. *Setor Informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo: USP/IPE, s. ed., 1983.
- _____. *Economia Informal 20 Anos Depois. Indicadores Econômicos*, Porto Alegre, FEE, p. 217-32, 1994.
- _____, LACERDA, G. N. Processos de ajustamento, emprego público e diferenciações regionais dos mercados de trabalho. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 6, n. 3, p. 70-7, set., 1992.
- CALSING, E. F. *Dimensionamento e caracterização da pobreza no Brasil*. Brasília: CNRH/IPEA- UNICEF, nov., 1983.
- _____. *Extensão e características da pobreza no Brasil: estimativas das desigualdade sociais*. Brasília: CNRH/IPEA-UNICEF, dez., 1983.
- CANO, W. Agricultura e urbanização. *Reforma Agrária*, Campinas, ABRA, n.1, v. 12, abr./jul., 1986.
- _____. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo: Hucitec, 3ª ed., 1990.
- _____. "Cuestion regional y urbanizacion en el desarrollo economico brasileño". *Estudios Territoriales*, Santiago de Chile, n. 33, mai./ago., 1990.
- _____. Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil: 1970-95. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 8, p.101-39, jun., 1997.
- _____. Reflexões para uma política de resgate do atraso social e produtivo do Brasil na década de 1990. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 2, ago., 1993.
- CARDOSO DE MELLO, J. M. *O capitalismo tardio*, 5ª ed, São Paulo: Brasiliense, 1986.
- _____. *O significado da Revolução de 1964*. Campinas, s.d. (Mimeo.).
- _____. Reflexões sobre a crise atual. In: BELLUZZO, L.G.M., COUTINHO, L.G. (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil. Ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, v.1, 1992.
- _____. Conseqüências do neoliberalismo. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.1, ago., 1992.
- _____. NOVAIS, F. Capitalismo tardio e sociebalidade moderna. In: NOVAIS, F., (Coord. geral) *História da Vida Privada no Brasil: contrastes da intimidade contemporânea*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

- CARNEIRO, R. *Crise, estagnação e hiperinflação* (a Economia Brasileira nos Anos 80). Campinas: UNICAMP.IE, 1991. (Tese de Doutorado).
- _____. Crise, ajustamento e estagnação: a economia brasileira no período 1974-89. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 2, ago., 1993
- CARVALHO FRANCO, M. S. de. *Homens livres na ordem escravocrata*. São Paulo: Kairós, 3ª ed., 1983.
- CASTRO, A. B. de, SOUZA, F. E. P. de. *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2ª ed., 1985.
- CEPAL. Las transformaciones de la estructura socio ocupacional de Brasil, 1960-1980, y la crisis social de los años ochenta". In: *Transformación Ocupacional y Crisis Social en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal, 1989.
- COUTINHO, L. A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMANN, R. (Org.) *O Brasil e a Economia global*. RJ, Campos, 1995.
- _____. O desempenho da Indústria Sob o Real. In: MERCADANTE, A. (Org.). *O Brasil pós-Real*. Campinas: UNICAMP. IE, p. 225-47, 1997.
- DAVID, M. B. de A. *Les transformations de l'agriculture brésilienne: une modernisation perverse*. Paris: École des Hautes Études en Sciences Sociales, Centre de Recherches sur le Brésil Contemporain, 1997.
- DAVIDOFF, P. C. *Dívida externa e política econômica: a experiência brasileira nos anos 70*. São Paulo: Brasiliense, 1984.
- DEDECCA, C. S. *Dinâmica Econômica e Mercado de Trabalho Urbano: uma abordagem da região metropolitana de São Paulo*. Campinas: UNICAMP.IE, 1990. (Tese de Doutorado)
- _____, BRANDÃO, S.M.C. Crise, transformações estruturais e mercado de Trabalho. In: *Crise Brasileira: anos oitenta e Governo Collor*. São Paulo: Desep-Cajá, 1993.
- DIEGUES JR., M. *População e Propriedade da Terra no Brasil*. Washington, D. C.: *União Pan-Americana. Secretaria Geral, Organização dos Estados Americanos*, 1959.
- DRAIBE, S. M. *Rumos e metamorfoses. Estado e industrialização no Brasil: 1930/1964*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.
- _____, AURELIANO, L. A Especificidade do Welfare State Brasileiro. *Economia e Desenvolvimento*, n. 3, p. 85-178, Brasília, IMPAS/CEPAL, 1989.
- _____, _____. As políticas sociais brasileiras: diagnósticos e perspectivas para a década de noventa. *Prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília: IPEA/IPLAN, p. 1-66, 1990.
- _____, CASTRO, M. H. G., AZEREDO, B. O sistema de proteção social no Brasil. *Projeto Social Policies for the Urban poor in Southern Latin America, Kellogg/Mellon/Cebrap* (versão 1991).
- _____. Brasil: O sistema de proteção social e suas transformações recentes. *Série Reformas de Políticas Públicas*, Santiago de Chile, CEPAL, 1993.
- FARIA, V. Mudanças na composição do emprego e na estrutura das ocupações. In: BACHA, E. L., KLEIN, H. (Org.), *A transição incompleta: Brasil desde 1945*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.
- FAVA, V. L. *Urbanização, custo de vida e pobreza no Brasil*. São Paulo: USP/IPE, 1984.
- FERNANDES, F. *A integração do negro na sociedade de classes*, São Paulo: Editora Ática, 3ª ed., 1978.

- FIORI, J. L. *Reforma ou sucata: o dilema estratégico do setor público brasileiro*. São Paulo: Fundap-IESP, ano 6, nov., 1991. (Texto para Discussão n. 21).
- _____. *O vôo da coruja. Uma leitura não-liberal da crise do estado desenvolvimentista*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 1995.
- _____, TAVARES, M. C. (Org.) *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Vozes, 2ª ed., 1997.
- FURTADO, C. *Um projeto para o Brasil*. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1968.
- _____. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- _____. *Análise do "Modelo" Brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 5ª ed., 1975.
- _____. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Nacional, 15ª ed., 1977.
- _____. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- GOMES, A. M. de C. *Burguesia e trabalho. Política e legislação social no Brasil: 1917-1937*. Rio de Janeiro: Editora Campus Ltda., 1979.
- GOODMAN, D. Economia e sociedades rurais a partir de 1945. In: BACHA, E., KLEIN, H. (Org.) *A transição incompleta: Brasil desde 1945*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1986.
- GORZ, A. *Métamorphoses du travail. Quête du sens*. France: Editions Galilée, 1988.
- GRAZIANO DA SILVA, J. (Coord.). *Estrutura agrária e produção de subsistência na agricultura brasileira*. São Paulo: Hucitec, 1978.
- _____. *Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura*. São Paulo: Hucitec, 1981.
- _____. *A modernização dolorosa: estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1982.
- _____. *Mas, qual Reforma Agrária? Reforma Agrária*, Campinas, ABRA, ano 17, n. 1, abr./jul. 1987.
- _____. *Evolução do emprego rural na década de oitenta*. In: OLIVEIRA, C.A.B. et al., *O mundo do trabalho – crise e mudança no final do século*. São Paulo, Scritta, 1994.
- _____. *O novo rural brasileiro*. In: SHIKI, S. et al. (Org.) *Agricultura, meio ambiente e sustentabilidade do cerrado brasileiro*. Uberlândia: Universidade Federal de Uberlândia, 1997.
- HASENBALG, C., VALE SILVA, N. do. *Estrutura social, mobilidade e raça*. Rio de Janeiro: IUPERJ-Vértice, 1988.
- HENRIQUE, W. Crise econômica e ajuste social. In: OLIVEIRA, M. A. de (Org.) *Reforma do Estado & Políticas de Emprego no Brasil*. Campinas: UNICAMP.IE-SETER/GDF, 1998.
- _____. *Questão social e políticas sociais no Brasil*. In: OLIVEIRA, M. A. de (Org.) *Economia & Trabalho: textos básicos*. Campinas: UNICAMP.IE-SETER/GDF, 1998, p. 79-94.
- HOFFMANN, R. *A pobreza no Brasil: análise dos dados dos Censos Demográficos de 1970 e 1980*. São Paulo: Sociedade Brasileira de Econometria, 1984. (Trabalho apresentado ao VI Encontro Brasileiro de Econometria).
- _____, KAGEYAMA, A. A. Distribuição de Renda no Brasil, entre famílias e entre pessoas, em 1970 e 1980. *Estudos Econômicos*, v.16, n. 1, p. 25-51, jan./abr., 1986.

- HOFFMANN, R. Distribuição de renda e pobreza na agricultura brasileira. In: DELGADO, G. C.; GASQUES, J.C., VILLA VERDA, C. M. (Org.) *Agricultura e Políticas Públicas*. Brasília: IPEA, Série IPEA, 127, 1990.
- _____. *Desigualdade e pobreza no período 1979-90*, s. ed., 1992. (Texto apresentado na Reunião Anual da SBE).
- _____. Vinte anos de desigualdade e pobreza na agricultura brasileira. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, v. 30, n. 2, p. 97-113, abr./jun., 1992.
- _____. *Crise econômica e pobreza no Brasil no período 1979-90*. Piracicaba: USP/ESALQ, Relatório de Pesquisa, jul., 1992.
- _____. *Desigualdade e pobreza no Brasil no período 1979-96 e a influência da inflação e do salário mínimo*. Campinas, mar., 1998. (Mimeo.).
- _____. CORRÊA, A. M. C. J. *Distribuição da renda entre pessoas ocupadas na agricultura brasileira, 1981-90*, s.d., (Mimeo.).
- FAGNANI, E. Política social e pactos conservadores no Brasil: 1964/1982. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 8, p. 183-238, junho, 1997.
- HOLANDA, S. B de. *Caminhos e fronteiras*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1957.
- _____. *Visão do paraíso: os motivos edênicos no descobrimento e colonização do Brasil*. São Paulo: Ed Nacional/Secretaria da Cultura, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, 3ª ed., 1972.
- _____. *Raízes do Brasil*. Rio de Janeiro: José Olympio, 19ª ed., 1987.
- KAGEYAMA, A. A. *Modernização, produtividade e emprego na agricultura: uma análise regional*. CAMPINAS: UNICAMP.IE, 1986. (Tese de Doutorado).
- _____. *A pobreza rural: excesso de trabalho e insuficiência de Renda*. *Reforma Agrária*, v. 16, n. 2, p. 56-61, ago./nov. 1986.
- _____. *Indicadores sociais para a agricultura brasileira*. Campinas, out., 1992 (Relatório Final de Pesquisa).
- _____. O bem-estar rural no Brasil nos anos 80. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, n.31(18), p. 23-44, jan./mar. 1993.
- _____. BERGAMASCO, S. M. P. *A estrutura da produção no campo em 1980*, s.d. (Mimeo).
- LEONE, E.T. *Pobreza e trabalho no Brasil: análise das condições de vida e ocupação das famílias agrícolas nos anos 80*. UNICAMP. IFCH, 1994. (Tese de Doutorado).
- LESSA, C. *A estratégia de desenvolvimento 1974-1976: sonho e fracasso*. Rio de Janeiro. UFRJ, 1978. (Tese de Titular).
- _____. *Quinze Anos de Política Econômica*, 3ª ed., São Paulo: Brasiliense, 1982.
- _____. *Experiências de Políticas Sociais no Brasil desenvolvidas na década dos 80*. São Paulo: FUNDAP, 1988. (Mimeo.).
- _____. et al. Pobreza e política Social: a exclusão nos anos 90. *Praga: estudos marxistas*, São Paulo, Hucitec, n. 3, p. 59-86, set. 1998.

- MARTINE, G. "Movilidad espacial y ocupacional en Brasil: aspectos sustantivos y Metodologicos". In: *Movilidad Ocupacional y Mercados de Trabajo*. Santiago de Chile: PREALC/OIT, 1983.
- _____. Êxodo Rural, Concentração Urbana e Fronteira Agrícola. In: MARTINE, G., GARCIA, R.C. (Org.) *Os impactos sociais da modernização agrícola*. São Paulo: Ed. Caetés, 1987.
- _____. ARIAS, A.R. Modernização e Emprego no Campo. In: MARTINE, G., GARCIA, R.C. (Org.) *Os impactos Sociais da Modernização Agrícola*. São Paulo: Ed. Caetés, 1987.
- _____. et al. A urbanização no Brasil: retrospectiva. *Anais VI Encontro ABEP*, v. 2, p. 19-66, 1998.
- MARTINS, J. de S. *Fronteira: a degradação do outro nos confins do humano*. São Paulo: Hucitec, 1997.
- _____. A vida privada nas áreas de expansão da sociedade brasileira. In: NOVAIS, F., (Coord. geral) *História da vida privada no Brasil: contrastes da intimidade contemporânea*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.
- MATTOSO, J. E.L., OLIVEIRA, M. A. de. *Desenvolvimento excludente, crise econômica e desafios do sindicalismo brasileiro*. Campinas: UNICAMP.IE, jul., 1990. (Cadernos do Cesit, n. 1).
- _____. SIQUEIRA NETO, J. F. *O trabalho em regime de subcontratação no Brasil*. Campinas: UNICAMP.IE, set., 1997. (Cadernos do Cesit, n.24).
- MEDEIROS, C. A. de. *Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios*. UNICAMP.IE, 1992. (Tese de Doutorado).
- MERRICK, T. W. A população brasileira a partir de 1945. In: *A transição incompleta*: 986.
- MONTEIRO DE CASTRO, M. H. *Reforma agrária e pequena produção*. UNICAMP.IE, 1992. (Tese de Doutorado).
- MTb-IEI/UFRJ. *O mercado de trabalho brasileiro: estrutura e conjuntura*. Brasília: MTb, 1987.
- OLIVEIRA, C. A. B., HENRIQUE, W. Determinantes da pobreza no Brasil: um roteiro de estudo. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 4, n. 2, abr./jun., 1990.
- _____. et al. (Org.) *O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta/CESIT-MTb/PNUD, 1994.
- _____. MATTOSO, J.E.L. (Org.) *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- OLIVEIRA, M. A. de, SIQUEIRA NETO, J. F. *As negociações coletivas no contexto do plano real*. OIT, 1998. (Mimeo.).
- OSÓRIO SILVA, L. M. A apropriação territorial na Primeira República. In: SILVA, S. S., SZMRECSÁNYI, T. (Org.) *História Econômica da Primeira República*. São Paulo: ABPHE/ED. HUCITEC/FAPESP, 1996.
- PACHECO, C. A. A terciarização dos 80: de tudo um pouco. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 6, n. 3, p. 27-38, set., 1992.
- _____. POCHMANN, M. *Transformações do mercado de trabalho: experiências internacional e brasileira no período recente*. Campinas, s/d, (Mimeo).
- _____. *Transformações do mercado de trabalho brasileiro entre 1980 e 1995 e perspectivas futuras*. Campinas, 1996. (Mimeo.).

- PACHECO, C. A. et al. *Tendências da urbanização e do crescimento populacional brasileiro*. População em idade escolar: 1991-2000. Campinas, jul., 1997. (Relatório Síntese de Pesquisa).
- PASTORE, J. *Desigualdade e mobilidade social no Brasil*. São Paulo: T. A. Queiroz-Edusp, 1979.
- _____, et al. *Mudança social e pobreza no Brasil: 1970-1980 (o que ocorreu com a família Brasileira?)*. São Paulo: Pioneira-FIPE, 1983.
- _____. *Desigualdade e mobilidade social: dez anos depois*. In: BACHA, E.L., KLEIN, H.S., *A transição incompleta*, op. cit., 1986.
- _____, ZYLBERSTAJN, H. *Mobilidade Social*. Rio de Janeiro: IV Fórum Nacional. Rio de Janeiro: nov., 1991. (Mimeo.).
- _____, HALLER, A.O. O que está acontecendo com a mobilidade social no Brasil?. In: VELLOSO, J. P. dos R., ALBUQUERQUE, R. C. *Pobreza e mobilidade social*. São Paulo: Nobel, 1993.
- _____, CASTRO, M. C. de. "Cambios ocupacionais, movilidad y desigualdad social en Brasil": PREALC/OIT. In: MARTINE, G. *Movilidad Ocupacional y Mercados de Trabajo*, op. cit., 1983.
- PATARRA, N. L. (coord.) *Tendências demográficas recentes e perspectivas para a próxima década. Fundap Questão Social. Políticas Sociais no Brasil: avaliação e propostas para os anos 90*, São Paulo, Fundap, (v. II, Demografia), 1991.
- _____, BAENINGER, R., CUNHA, J.M.P. *Dinâmica demográfica recente e a configuração de novas questões populacionais*. Campinas, 1999, no prelo.
- PEREIRA, L. *Populações "Marginais"*. São Paulo: Duas cidades, 1978.
- PFEFFERMANN, G., WEBB, R. Pobreza e distribuição de renda no Brasil: 1960-1980. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 37, n. 2, p. 147-175, abr./jun., 1983.
- PRADO JR, C. *História Econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 8ª ed, 1963.
- _____. *Formação do Brasil Contemporâneo*. São Paulo: Brasiliense, 15ª ed., 1977.
- _____. *A revolução brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 5ª ed., 1977,
- _____. *A questão agrária no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 3ª ed., 1981.
- QUADROS, W. J. *O "milagre brasileiro" e a expansão da nova classe média*. CAMPINAS: UNICAMP.IE, 1981. (Tese de Doutorado).
- _____. "A reestruturação das empresas e o emprego de classe média". In: OLIVEIRA, C.A.B., MATTOSO, J.E.L. *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- RANGEL, I. *A questão agrária brasileira*. Recife: Comissão de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco, 1962.
- ROCHA, S. Pobreza no Brasil: fatos básicos e implicações para a política social. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 6, p. 141-51, jun., 1996.
- _____. *Crise, estabilização e pobreza – 1990-95. Conjuntura Econômica*, São Paulo, jan., p.22-6, 1997.
- RODRIGUES, O. *Agricultura, subempleo y distribución del ingreso: notas sobre el caso brasileño*. São Paulo: Cebrap, 1983. (Mimeo.).

- SALM, C., SILVA, L.C.E. *Industrialização e integração do mercado de trabalho brasileiro*. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1987. (Texto para Discussão n. 126).
- SANTOS, W. G. dos S. *Cidadania e justiça: a política social na ordem brasileira*. Rio de Janeiro: Editora Campus Ltda., 1979.
- SAWYER, D.R. Fluxo e refluxo da fronteira agrícola no Brasil: ensaio de interpretação estrutural e espacial. *Revista Brasileira de Estudos da População*, v.1, n. 1/2, p. 3-34, jan./dez. 1984.
- SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira. In: BELLUZZO, L.G.M, COUTINHO, R. (Org.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil*. Ensaio sobre a crise. São Paulo: Brasiliense, v. 1, 1982.
- SINGER, P. I. *Força de trabalho e emprego no Brasil 1920-1969*. São Paulo: Cebrap, 1971. (Cadernos Cebrap, n.3).
- SOUZA, P. R. *A determinação dos salários e do emprego em economias atrasadas*. UNICAMP.IFHC, 1980. (Tese de Doutorado).
- _____. *Emprego, salários e pobreza*. São Paulo: Hucitec/Funcamp, 1980.
- _____. *Sector informal: evaluación crítica después de 10 años*, s.d., (Mimeo.).
- TAVARES, M. C. Características da distribuição de renda no Brasil. *Cepal/División de Investigación y Desarrollo Económico*, ago./set., 1969. (Mimeo.).
- _____. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre Economia Brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar Ed., 8ª ed., 1979.
- TAVARES, M. C., SERRA, J. Além da estagnação. In: *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*; op. cit, 1979.
- _____, SOUZA, P. R. Emprego e salários: o caso brasileiro. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 3-29, jan./mar., 1981.
- _____. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*, Campinas: Editora da UNICAMP, 2ª ed., 1986.
- _____, FIORI, J.L. *Desajuste global e modernização conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- _____. A economia política do Real. In: MERCADANTE, A.(Org.). *O Brasil pós-Real*, Campinas: UNICAMP.IE, 1997.
- TEIXEIRA, A. Vinte anos de política econômica. *São Paulo no limiar do século XXI*, São Paulo, SEADE, v. 1, p. 87-102, 1992.
- TOLIPAN, R., TINELLI, A.C. (Org.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 2ª ed., 1978.
- UNICAMP. INSTITUTO DE ECONOMIA. *Distribuição de renda, salários e emprego nos anos 80*. (Relatórios de Pesquisa, 1992/93).
- _____. *Caracterização e evolução da pobreza nos anos 80, região metropolitana de São Paulo e outras regiões*. CAMPINAS: UNICAMP.IE, 1991. (Relatórios de Pesquisa).
- VELLOSO, J.P. dos R., ALBUQUERQUE, R.C., KONOOP, J. (Coord.) *Políticas sociais no Brasil: descentralização, eficiência e equidade*. Rio de Janeiro: INAE/ILDES, 1995.

ANEXO ESTADÍSTICO

- Tabela 1 - População residente por situação do domicílio. Brasil, 1940/80.
- Tabela 2 - População residente segundo grandes regiões. Brasil, 1940/80.
- Tabela 3 - População residente urbana, segundo grandes regiões. Brasil, 1940/80.
- Tabela 4 - População Rural, segundo grandes regiões, Brasil, 1940/80.
- Tabela 5 - Taxa de fecundidade total, segundo as grandes regiões. Brasil, 1940/80.
- Tabela 6 - Esperança de vida ao nascer, por situação do domicílio, segundo as grandes regiões. Brasil, 1930/80.
- Tabela 7 - Taxa de mortalidade infantil, por situação de domicílio, segundo as grandes regiões. Brasil, 1930/80.
- Tabela 8 - População economicamente ativa, ocupada, segundo setor de atividade agrícola e não-agrícola. Brasil, 1940/80.
- Tabela 9 - População economicamente ativa, ocupada, segundo a posição na ocupação. Brasil, 1940/80.
- Tabela 10 - População economicamente ativa agrícola, ocupada, segundo a posição na ocupação. Brasil, 1940/80.
- Tabela 11 - População economicamente ativa não-agrícola ocupada, segundo a posição na ocupação. Brasil, 1940/80.
- Tabela 12 - População economicamente ativa não-agrícola ocupada, segundo o setor de atividade. Brasil, 1940/80.
- Tabela 13 - Composição do incremento das ocupações não-agrícolas, segundo o setor de atividade. Brasil, 1940/80.
- Tabela 14 - Distribuição da renda da população economicamente ativa segundo decis. Brasil, 1960/80.
- Tabela 15 - Distribuição do número e área dos estabelecimentos agropecuários, segundo grupos de área total, 1940/80.
- Tabela 16 - Indicadores de modernização da agropecuária. Brasil, 1960/80.
- Tabela 17 - Indicadores de modernização da agropecuária segundo área do estabelecimento. Brasil, 1980.
- Tabela 18 - Estabelecimentos agropecuários segundo a área e a modernidade da exploração. Brasil, 1980.
- Tabela 19 - Distribuição da posse da terra. Brasil, regiões e unidades da federação, 1980.
- Tabela 20 - Distribuição da terra pelos imóveis rurais. Brasil e grandes regiões, 1978.
- Tabela 21 - Migração líquida de área rurais, por regiões e estados. Brasil, 1960/70 e 1970/80.

- Tabela 22 – Evolução do crescimento urbano e rural em três regiões de fronteira. Brasil, 1940/50 a 1970/80
- Tabela 23 – Participação das regiões de fronteira recente na produção e ocupação agrícola e na população total. Brasil 1940/80.
- Tabela 24 – Distribuição da população, segundo localidade de residência. Brasil, 1940/80.
- Tabela 25 – Distribuição percentual da população urbana por categoria dimensional das cidades. Brasil e grandes regiões, 1960, 1970 e 1980.
- Tabela 26 – População nas Regiões Metropolitanas. Brasil, 1970 e 1980.
- Tabela 27 – Taxas de crescimento dos estados e respectivas Regiões Metropolitanas. Brasil, 1970/96.
- Tabela 28 – Evolução da População. Grandes Regiões 1970, 1980 e 1991.
- Tabela 29 – PEA segundo estratos ocupacionais e renda. Brasil, 1960, 1970 e 1980.
- Tabela 30 – PEA não-manual, por ocupação e renda. Brasil, 1970 e 1980.
- Tabela 31 – Matriz ocupacional de mobilidade intergeracional. Brasil, 1973.
- Tabela 32 – Mobilidade Intergeracional por estratos sociais. Brasil, 1973.
- Tabela 33 – Distâncias percorridas pelos filhos dos estratos baixos e médios. Brasil, 1973.
- Tabela 34 – Matriz ocupacional de mobilidade intrageracional. Brasil, 1973.
- Tabela 35 – Mobilidade Intrageracional por estratos sociais. Brasil, 1973.
- Tabela 36 – Padrões de mobilidade social. Brasil, 1973/88.
- Tabela 37 – Mobilidade social dos indivíduos móveis. Brasil, 1973/88.
- Tabela 38 – Mudanças na estrutura social brasileira. Brasil, 1973/88.
- Tabela 39 – Estrutura ocupacional – Brasil, 1991
- Tabela 40 – Estrutura ocupacional individual e familiar. Brasil, 1991
- Tabela 41 – População total e estrutura de rendimentos. Brasil, 1991
- Tabela 42 – Estrutura da ocupação não-agrícola. Brasil, 1980
- Tabela 43 – Estrutura do emprego assalariado. Brasil, 1980.
- Tabela 44 – Salários por segmento do emprego assalariado urbano. Brasil, 1980.
- Tabela 45 – Ocupação não-agrícola, segundo categoria ocupacional. Brasil, 1979/89.
- Tabela 46 – Desempenho do emprego assalariado formal. Brasil, 1980/95.
- Tabela 47 – Taxas médias do crescimento no nível de emprego formal. Brasil, 1980/95.

- Tabela 48 – Taxa de desemprego aberto na semana, segundo áreas metropolitanas. Brasil, 1980/95.
- Tabela 49 – Distribuição percentual e taxas de crescimento da PEA por setor de atividade. Brasil, 1940/91.
- Tabela 50 – PEA total e não-agrícola segundo posição na ocupação. Brasil, 1940-1991.
- Tabela 51 – Variação da PEA por setor de atividade. Brasil, 1940/91.
- Tabela 52 – Distribuição da ocupação não-agrícola, segundo setor de atividade. Brasil, 1970/89.
- Tabela 53 – Ocupação não-agrícola por tipo de emprego, segundo setor de atividade. Brasil, 1979/89.
- Tabela 54 – Ocupação não-agrícola, segundo posição na ocupação. Brasil, 1979/89.
- Tabela 55 – Distribuição da ocupação não-agrícola, segundo posição na ocupação. Brasil, 1981/89.
- Tabela 56 – Nível de renda e organização da ocupação não-agrícola na década de oitenta. Brasil.
- Tabela 57 – Nível de renda e emprego organizado não-agrícola. Brasil, década de 80.
- Tabela 58 – Distribuição de renda dos ocupados em atividades não-agrícolas. Brasil, 1981, 1983, 1986 e 1989.
- Tabela 59 – Distribuição dos ocupados não-agrícolas por estratos de renda, segundo a carteira ocupacional. Brasil, 1981/89.
- Tabela 60 – Distribuição dos ocupados não-agrícolas por categoria ocupacional, segundo estratos de renda. Brasil, 1981/89.
- Tabela 61 – Renda da população economicamente ativa com rendimento. Brasil, 1960, 1970 e 1980.
- Tabela 62 – Distribuição das pessoas economicamente ativas conforme o rendimento mensal. Brasil, 1970 e 1980.
- Tabela 63 – Desigualdade da renda entre pessoas economicamente ativas com rendimento. Brasil, 1983/96.
- Tabela 64 – Distribuição das famílias conforme o rendimento familiar. Brasil e grandes regiões, 1970 e 1980.
- Tabela 65 – Distribuição das famílias de acordo com o rendimento familiar – medidas de desigualdades. Brasil, 1979/96.
- Tabela 66 – Pobreza entre as pessoas economicamente ativas, excluindo as sem rendimento. Brasil e grandes regiões, 1970 e 1980.
- Tabela 67 – Pobreza entre a PEA agropecuária. Brasil e seis regiões, 1970 e 1980.

- Tabela 68 – Nível de rendimento e medidas de pobreza entre pessoas economicamente ativas com rendimentos. Brasil, 1983/96.
- Tabela 69 – Pobreza entre famílias, considerando o rendimento mensal por família. Brasil e grandes regiões, 1970 e 1980.
- Tabela 70 – Famílias pobres, considerando o rendimento médio mensal familiar por capita. Brasil e grandes regiões, 1980.
- Tabela 71 – Distribuição das famílias de acordo com o rendimento familiar – nível de rendimento familiar e medidas de pobreza. Brasil, 1979/96.
- Tabela 72 – Distribuição espacial da pobreza, segundo as áreas do Endef. Brasil, 1974/75.
- Tabela 73 – Porcentagem de domicílios da área urbana ligados à rede geral de abastecimento de água, segundo as classes de rendimento domiciliar per capita. Brasil, 1970 e 1980.
- Tabela 74 – Porcentagem de domicílios da área urbana ligados à rede geral de esgoto, segundo as classes de rendimento domiciliar per capita. Brasil, 1970 e 1980.
- Tabela 75 – Domicílios particulares permanentes, por situação do domicílio, segundo situação de saneamento e energia elétrica. Brasil, 1970 e 1980.
- Tabela 76 – Taxa de alfabetização da população para diferentes grupos etários segundo a situação do domicílio. Brasil – 1960/88.
- Tabela 77 – Escolaridade média (em anos) das pessoas de 10 anos e mais, por sexo segundo níveis de rendimento médio mensal (em salários mínimos). Brasil, 1970 e 1980.
- Tabela 78 – Distribuição dos domicílios com bens duráveis, por espécie de bens, segundo a situação do domicílio e classes de rendimento monetário mensal do domicílio. Brasil, 1972 e 1976.
- Tabela 79 – Distribuição dos domicílios que possuem uma ou mais espécie de bens duráveis, por classes de rendimento monetário mensal do domicílio, segundo a espécie de bens duráveis. Brasil, 1976.
- Tabela 80 – População e domicílios favelados. Brasil e grandes regiões, 1980.
- Tabela 81 – População Favelada, urbana e total, regiões metropolitanas, 1980.

Tabela 1 - População residente por situação do domicílio.
Brasil, 1940/80.

População	Números Absolutos					tr. de crescimento (%a.a.)			
	1940 ⁽¹⁾	1950 ⁽¹⁾	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	41.236.315 ⁽²⁾	51.944.397 ⁽²⁾	70.070.457	93.139.037	119.002.706				
Urbana	12.880.182	18.782.891	31.303.034	52.084.984	80.436.409				
Rural	28.356.133	33.161.506	38.767.423	41.054.053	38.966.297				

População	Distribuição(%)					tr. de crescimento (%a.a.)			
	1940	1950	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	2,39	2,99	2,89	2,48
Urbana	31,23	36,16	44,67	55,92	67,59	3,84	5,24	5,22	4,44
Rural	68,76	63,84	55,33	44,08	32,41	1,58	1,57	0,57	-0,52

Notas:

(1) População presente

(2) exclusive 16713 recenseadas no Amazonas (7469) e São Paulo (9244), cujas declarações não foram apuradas por extravio do material de coleta.

(3) exclusive 31960 pessoas recenseadas em Minas Gerais (10461), São Paulo (7588) e Paraná (13911), cujas declarações não foram apuradas por extravio de material de coleta.

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1950 a 1988-2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 2 - População residente, segundo Grandes Regiões.
Brasil, 1940/80.

Regiões	Números Absolutos					tr. de crescimento (%a.a.)			
	1940 ⁽¹⁾	1950 ⁽¹⁾	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Brasil	41.236.315 ⁽²⁾	51.944.397 ⁽²⁾	70.070.457	93.139.037	119.002.706				
Norte	1.462.420	1.844.655	2.561.782	3.603.860	5.880.268				
Nordeste	14.434.080	17.973.413	22.181.880	28.111.927	34.812.356				
Sudeste	18.345.831	22.548.494	30.630.728	39.853.498	51.734.125				
Sul	5.735.305	7.840.870	11.753.075	16.496.493	19.031.162				
C. Oeste	1.258.679	1.736.965	2.942.992	5.073.259	7.544.795				

Regiões	Distribuição(%)					tr. de crescimento (%a.a.)			
	1940	1950	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Brasil	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	2,39	2,99	2,89	2,48
Norte	3,55	3,55	3,66	3,87	4,94	2,29	3,34	3,4	5,02
Nordeste	35,00	34,60	31,66	30,18	29,25	2,77	2,08	2,5	2,16
Sudeste	44,49	43,41	43,71	42,79	43,47	2,14	3,06	2,6	2,64
Sul	13,91	15,10	16,77	17,71	15,99	3,25	4,07	3,44	1,44
C. Oeste	3,05	3,34	4,20	5,45	6,34	3,41	5,36	5,6	4,05

Regiões	Grau de urbanização (%)				
	1940	1950	1960	1970	1980
Brasil	31,24	36,16	44,67	55,92	67,59
Norte	27,75	31,49	37,38	45,13	51,65
Nordeste	23,42	26,40	33,89	41,81	50,46
Sudeste	39,42	47,54	57,00	72,68	82,81
Sul	27,73	29,50	37,10	44,27	62,41
C. Oeste	21,52	24,38	34,22	48,04	67,79

Notas:

(1) População presente

(2) exclusive 16713 recenseadas no Amazonas (7469) e São Paulo (9244), cujas declarações não foram apuradas por extravio do material de coleta.

(3) exclusive 31960 pessoas recenseadas em Minas Gerais (10461), São Paulo (7588) e Paraná (13911), cujas declarações não foram apuradas por extravio de material de coleta.

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1950 a 1988-2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 3 - População residente urbana, segundo Grandes Regiões.
Brasil, 1940/80.

Regiões	Números Absolutos					tx. de crescimento (% a.a.)				
	1940 ¹	1950 ¹	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80	
Brasil	12.880.182	18.782.891	31.303.034	52.084.984	80.436.409	3,84	5,24	5,22	4,44	
Norte	405.792	580.867	957.718	1.626.600	3.037.150	3,65	5,13	5,44	6,44	
Nordeste	3.381.173	4.744.808	7.516.500	11.752.977	17.566.842	3,45	4,71	4,57	4,1	
Sudeste	7.231.905	10.720.734	17.460.897	28.964.601	42.840.081	4,02	5	5,19	3,99	
Sul	1.590.475	2.312.985	4.360.691	7.303.427	11.877.739	3,82	6,55	5,29	4,98	
C. Oeste	270.837	423.497	1.007.228	2.437.379	5.114.597	4,57	9,05	9,24	7,69	

Notas:

(¹) População presente

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1950 a 1988-2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 4 - População rural, segundo Grandes Regiões.
Brasil, 1940/80.

Regiões	Números Absolutos					tx. de crescimento (% a.a.)				
	1940 ¹	1950 ¹	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80	
Brasil	28.356.133	33.161.506	38.767.423	41.054.053	38.566.297	1,58	1,57	0,57	-0,62	
Norte	1.056.628	1.263.788	1.604.064	1.977.260	2.843.118	1,81	2,41	2,11	3,70	
Nordeste	11.052.907	13.228.605	14.665.380	16.358.950	17.245.514	1,81	1,04	1,10	0,53	
Sudeste	11.113.926	11.827.760	13.169.831	10.888.897	8.894.044	0,62	1,08	-1,88	-2,00	
Sul	4.144.830	5.527.885	7.392.384	9.193.066	7.153.423	2,92	2,95	2,20	-2,48	
C. Oeste	987.842	1.313.468	1.935.764	2.635.880	2.430.198	2,89	3,95	3,14	-0,81	

Notas:

(¹) População presente

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1950 a 1988-2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 5 - Taxa de fecundidade total, segundo as Grandes Regiões.
Brasil, 1940/80.

Regiões	1940	1950	1960	1970			1980		
				Total	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural
Brasil	6,16	6,21	6,28	5,76	4,55	7,74	4,35	3,63	6,40
Norte	7,17	7,97	8,56	8,15	6,62	9,59	6,45	5,24	8,04
Nordeste	7,15	7,50	7,39	7,53	6,44	8,45	6,13	4,94	7,66
Sudeste	5,69	5,45	6,34	4,56	3,83	7,14	3,45	3,17	5,46
Sul	5,65	5,70	5,89	5,42	4,06	6,86	3,63	3,20	4,55
Centro-Oeste	6,36	6,86	6,74	6,42	5,31	7,71	4,51	3,97	5,98

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988 - 2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 6 - Esperança de vida ao nascer, por situação do domicílio, segundo as Grandes Regiões.
Brasil, 1930/80.

Regiões	1930/40	1940/50	1950/60	1960/70			1970/80 ⁽¹⁾		
				Total	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural
Brasil	42,74	45,90	52,37	52,67	53,09	52,28	60,08	60,78	58,78
Norte	40,44	44,26	52,62	54,06	54,56	53,83	64,17	64,21	64,15
Nordeste	38,17	38,69	43,51	44,38	42,21	45,35	51,57	50,84	52,20
Sudeste	44,00	48,81	56,96	56,89	57,31	56,72	63,59	63,39	64,31
Sul	50,09	53,33	60,34	60,26	59,99	60,19	66,98	66,63	67,55
Centro-Oeste	48,28	51,03	56,40	55,96	57,38	58,83	64,70	64,74	64,60

Nota:

⁽¹⁾ estimativas sujeitas à revisão

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988 - 2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 7 - Taxa de mortalidade infantil, por situação de domicílio, segundo as Grandes Regiões.
Brasil, 1930/80.

Regiões	1930/40	1940/50	1950/60	1960/70			1970/80 ⁽¹⁾		
				Total	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural
Brasil	158,27	144,73	118,13	116,94	115,26	118,49	87,88	85,19	92,90
Norte	168,42	151,70	117,14	111,39	109,40	112,31	72,31	72,16	72,38
Nordeste	178,71	176,34	154,94	151,18	160,58	147,05	121,36	124,33	118,81
Sudeste	152,82	132,62	99,62	100,24	98,61	100,91	74,50	75,26	71,78
Sul	127,37	114,31	86,88	87,19	88,23	87,46	61,80	63,09	59,70
Centro-Oeste	134,81	123,56	102,17	103,90	98,34	92,70	70,32	70,17	70,69

Nota:

⁽¹⁾ estimativas sujeitas à revisão

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988 - 2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 8 - População Economicamente Ativa, ocupada, segundo setor de atividade.
Brasil, 1940/80.

Setor	Números Absolutos (1000 pessoas)				
	1940	1950	1960	1970	1980
Total	14.758,5	17.117,4	22.750,1	29.338,5	42.271,6
Agrícola	9.844,2	10.369,9	12.408,3	13.090,4	12.745,3
Não-Agrícola	4.914,3	6.747,5	10.341,8	16.248,1	29.526,3

Setor	Distribuição (%)					tx. de crescimento (% a.a.)			
	1940	1950	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1,5	2,9	2,6	3,7
Agrícola	66,70	60,58	54,54	44,62	30,15	0,5	1,8	0,5	-0,3
Não-Agrícola	33,30	39,42	45,46	55,38	69,85	3,2	4,4	4,6	6,2

Nota:

(1) Em 1940, 1950 e 1960 inclui-se a indústria extrativa mineral, além da indústria extrativa vegetal e da agricultura, pecuária e silvicultura. Em 1970 e 1980 exclui-se a indústria extrativa mineral.

(2) Estão incluídos 69,5 mil homens e 14,7 mil mulheres classificadas na classe de atividade de serviços auxiliares das agricultura e da pecuária no ramo serviços auxiliares das atividades econômicas.

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1950 a 1988-2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 9 - População Economicamente Ativa, ocupada, segundo a posição na ocupação.
Brasil, 1940/80.

Posição	Números absolutos				
	1940	1950	1960	1970	1980
Total	14.758,50	17.117,40	22.750,10	29.338,50	42.271,60
Empregado	6.614,00	8.667,20	10.895,80	16.193,50	28.069,60
Empregador	362,80	628,90	425,50	445,20	1.080,40
Autônomo	4.699,50	4.877,20	7.977,40	9.995,00	10.545,90
Mem. Família	2.779,70	2.908,00	340,70	2.695,60	2.231,40
Outros	302,50	36,10	44,70	9,20	344,30

Posição	Distribuição (%)					tx. de crescimento (% a.a.)			
	1940	1950	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1,49	2,89	2,58	3,72
Empregado	44,82	50,63	47,89	55,19	66,40	2,74	2,31	4,04	5,65
Empregador	2,46	3,68	1,87	1,52	2,56	5,66	-3,83	0,45	9,29
Autônomo	31,84	28,49	35,07	34,07	24,95	0,37	5,04	2,28	0,54
Mem. Família	18,83	16,99	14,97	9,19	5,28	0,45	-19,30	22,98	-1,87
Outros	2,05	0,21	0,20	0,03	0,81	-19,15	2,16	-14,62	43,65

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1950 a 1988-2a edição, revisão e atualização do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 10 - População Economicamente Ativa Agrícola,¹ segundo a posição na ocupação.
Brasil, 1940/80.

Posição	Números Absolutos (1000)					tx. de crescimento (% a.a.)			
	1940 ⁽¹⁾	1950 ⁽¹⁾	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	9.844,2	10.369,9	12.408,3	13.090,4	12.745,3				
Empregado	3.277,8	3.551,5	3.218,3	3.329,9	4.841,4				
Empregador	256,2	332,8	230,6	209,1	323,7				
Autônomo	3.534,3	3.714,8	5.703,6	6.970,1	5.470,8				
Mem. Família	2.710,4	2.760,3	3.254,9	2.581,0	2.045,1				
Outros	65,5	10,5	0,9	0,3	64,3				

Posição	Distribuição (%)					tx. de crescimento (% a.a.)			
	1940	1950	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,52	1,81	0,54	-0,27
Empregado	33,30	34,25	25,94	25,44	37,99	0,81	-0,98	0,34	3,81
Empregador	2,60	3,21	1,85	1,60	2,54	2,65	-3,60	-0,97	4,47
Autônomo	35,90	35,82	45,97	53,24	42,92	0,50	4,38	2,03	-2,39
Mem. Família	27,53	26,62	26,23	19,72	16,04	0,18	1,66	-2,29	-2,30
Outros	0,67	0,10	0,01	0,00	0,50	-16,73	-21,78	-10,40	71,04

Nota:

(1) Em 1940, 1950 e 1960 inclui-se a indústria extrativa mineral, além da indústria extrativa vegetal e da agricultura, pecuária e silvicultura. Em 1970 e 1980 exclui-se a indústria extrativa mineral.

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988 - 2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 11 - População Economicamente Ativa não-agrícola,¹ segundo a posição na ocupação.
Brasil, 1940/80.

Posição	Números Absolutos (1000)					tx. de crescimento (% a.a.)			
	1940 ⁽¹⁾	1950 ⁽¹⁾	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	4.914,3	6.747,5	10.341,8	16.248,1	29.526,3				
Empregado	3.336,2	5.115,7	7.677,5	12.863,6	23.228,2				
Empregador	106,6	296,1	194,9	236,1	756,7				
Autônomo	1.165,2	1.162,4	2.273,8	3.024,9	5.075,1				
Mem. Família	69,3	147,7	151,8	114,6	186,3				
Outros	237,0	25,6	43,8	8,9	280,0				

Posição	Distribuição (%)					tx. de crescimento (% a.a.)			
	1940	1950	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	3,22	4,36	4,62	6,16
Empregado	67,89	75,81	74,24	79,17	78,67	4,37	4,14	5,30	6,09
Empregador	2,17	4,39	1,88	1,45	2,56	10,76	-4,10	1,94	12,35
Autônomo	23,71	17,23	21,99	18,62	17,19	-0,02	6,94	2,90	5,31
Mem. Família	1,41	2,19	1,47	0,71	0,63	7,86	0,27	-2,77	4,98
Outros	4,82	0,38	0,42	0,05	0,95	-19,95	5,52	-14,73	41,18

Nota:

(1) Em 1940, 1950 e 1960 exclui-se a indústria extrativa mineral.

Em 1970 e 1980 inclui-se a indústria extrativa mineral.

Estão incluídos 69,5 mil homens e 14,7 mil mulheres na classe de serviços auxiliares da agricultura e da pecuária no ramo serviços auxiliares das atividades econômicas. Estas pessoas foram distribuídas pelas diferentes posições na ocupação, conforme a participação relativa de cada posição no grupo atividades agrícolas.

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988

- 2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 12 - População Economicamente Ativa não-agrícola, ocupada, segundo o setor de atividade.
Brasil, 1940/80.

Setor	Números Absolutos					tx. de crescimento(% a.a.)			
	1940	1950	1960	1970	1980	1940/50	1950/60	1960/70	1970/80
Total	5.032,8	6.863,1	10.472,7	16.208,1	29.526,3	3,15	4,32	4,46	6,18
Extração mineral	118,4	115,7	130,9	175,4	251,2	-0,23	1,24	2,97	3,66
Ind. de Transformação	1.617,1	2.191,6	2.948,4	4.268,6	8.460,0	3,09	3,01	3,77	7,08
Construção Civil	262,7	584,7	781,2	1.719,8	3.171,1	8,33	2,94	8,21	6,31
Serv. Ind. de Util. Públ.	54,6	118,8	146,3	287,4	410,8	8,08	2,10	6,99	3,64
Comércio	749,2	966,3	1.495,7	2.281,3	4.161,1	2,58	4,47	4,31	6,19
Atividades Financeiras	51,7	115,5	204,3	434,0	1.001,9	8,37	5,87	7,83	8,73
Transporte e Comun.	500,2	689,3	1.047,4	1.226,7	1.901,7	3,26	4,27	1,59	4,48
Serv. Governamentais	405,7	512,7	713,0	1.152,3	1.877,1	2,37	3,35	4,92	5,00
Educação	117,6	214,1	378,8	909,4	1.649,9	6,17	5,87	9,15	6,14
Saúde e Serv. Médicos	78,0	117,0	195,3	330,9	856,0	4,14	5,26	5,41	9,97
Recreação	67,1	144,9	202,4	397,6	1.090,6	8,00	3,40	6,99	10,62
Outras prof. liberais	30,1	33,8	195,6	205,8	537,1	1,17	19,19	0,51	10,07
Serviços domésticos	620,1	673,6	986,9	1.748,2	2.513,5	0,83	3,89	5,88	3,70
Outros Serv. Pessoais	257,4	338,7	671,0	616,4	1.349,3	4,57	2,78	-0,85	8,15
Ativ. mal definidas	102,9	46,4	375,5	454,3	295,0	-7,66	23,26	1,92	-4,23

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries econômicas, demográficas e sociais de 1950 a 1988 -
2a edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 13 - Composição do incremento das ocupações não-agrícolas, segundo o setor de atividade.
Brasil, 1940/80.

Setor	1940/1950		1950/1960		1960/1970		1970/1980	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Total	1.830,3	100,00	3.609,6	100,00	5.735,4	100,00	13.318,2	100,00
Extração mineral	-2,7	-0,15	15,2	0,42	44,5	0,78	75,8	0,57
Ind. de Transformação	574,5	31,39	756,8	20,97	1.320,2	23,02	4.191,4	31,47
Construção Civil	322,0	17,59	196,5	5,44	938,6	16,37	1.451,3	10,90
Serv. Ind. de Util. Públ.	64,2	3,51	27,5	0,76	141,1	2,46	123,4	0,93
Comércio	217,1	11,86	529,4	14,67	785,6	13,70	1.879,8	14,11
Atividades Financeiras	63,8	3,49	88,8	2,46	229,7	4,00	567,9	4,26
Transporte e Comun.	189,1	10,33	358,1	9,92	179,3	3,13	675,0	5,07
Serv. Governamentais	107,0	5,85	200,3	5,55	439,3	7,66	724,8	5,44
Educação	96,5	5,27	164,7	4,56	530,6	9,25	740,5	5,56
Saúde e Serv. Médicos	39,0	2,13	78,3	2,17	135,6	2,36	525,1	3,94
Recreação	77,8	4,25	57,5	1,59	195,2	3,40	693,0	5,20
Outras prof. liberais	3,7	0,20	161,8	4,48	10,2	0,18	331,3	2,49
Serviços domésticos	53,5	2,92	313,3	8,68	761,3	13,27	765,3	5,75
Outros Serv. Pessoais	81,3	4,44	332,3	9,21	-54,6	-0,95	732,9	5,50
Ativ. mal definidas	-56,5	-3,09	329,1	9,12	78,8	1,37	-159,3	-1,20

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries Econômicas, Demográficas e Sociais de 1950 a 1988 - 2ª edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 14 - Distribuição da renda da População Economicamente Ativa, segundo decis.
Brasil, 1960/80.

Cortes Percentuais	1960	1970	1980
Total	100,0	100,0	100,0
10 ⁺	1,9	1,2	1,1
10	2,0	2,2	1,9
10	3,0	2,9	2,6
10	4,4	3,7	3,2
10	6,1	4,9	3,9
10	7,5	6,0	5,1
10	9,0	7,3	6,7
10	11,3	9,9	9,4
10	15,2	15,2	15,1
10 ⁺	39,6	46,7	51,0

Nota: Exclusiva as pessoas economicamente ativas sem declaração de rendimentos e sem rendimentos.

Fonte: IBGE - Estatísticas Históricas do Brasil: Séries Econômicas, Demográficas e Sociais de 1950 a 1988 - 2ª edição, rev. e at. do V.3 de Séries Estatísticas Retrospectivas. Rio de Janeiro, IBGE, 1990.

Tabela 15 - Distribuição do número e área dos estabelecimentos agropecuários, segundo grupos de área total.
Brasil, 1940/80.

Grupos de Área Total (ha)	1940		1950		1960		1970		1980	
	N	Área								
Menos de 10	34,37	1,46	34,43	1,3	44,79	2,38	51,17	3,09	50,35	2,47
10 a 20	16,57	2,31	16,72	2,12	16,36	3,08	15,61	3,65	14,95	2,95
20 a 50	23,89	7,23	23,64	6,57	20,15	8,33	16,74	8,64	16,55	7,23
50 a 100	10,75	7,21	10,62	6,62	8,17	7,63	6,94	8,13	7,59	7,5
100 a 1.000	12,8	33,47	12,99	32,52	9,43	34,43	8,42	36,97	9,47	34,75
1.000 a 10.000	1,39	31,37	1,5	31,48	0,93	28,58	0,72	27,22	0,88	28,65
10.000 e mais	0,07	16,95	0,08	19,38	0,05	15,57	0,03	12,3	0,05	16,45
sem declaração	0,16	-	0,02	-	0,12	-	0,37	-	0,17	-
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE, 1990.

Tabela 16 - Indicadores de modernização da agropecuária. Brasil, 1960/80.

Indicadores		Norte	Nordeste	Sudeste (-SP)	São Paulo	Sul	C. Oeste	Brasil
Área Trabalhada/	1960	2,9	21,1	23,1	51,7	25,7	10,7	20,3
Área Total	1970	5,6	21,8	20,2	55,1	33,5	14,1	22,2
(%)	1980	13,7	27,9	31,9	68,9	45,2	27,9	31,4
Área past. plantada/	1960	8,1	18,5	17,1	48,4	7,6	11,6	16,4
Total de pastagens	1970	14,4	20,6	14,1	51,7	16,8	16,4	19,3
(%)	1980	48,8	30,3	27,3	68,8	26,4	36,5	34,7
Hectares de	1960	45.976	14.625	5.598	641	1.563	24.353	3.407
área explorada	1970	16.833	7.516	2.827	277	603	6.899	1.483
por trator	1980	5.673	1.790	748	134	180	1.562	572
Número de								
Tratores por 10.000	1970	12	9	57	433	150	101	89
peças ocupadas	1980	34	38	198	855	519	408	238
Estabelecimentos	1960	1,7	4,8	16,6	26,6	24,8	0,9	13,2
que usam	1970	1,9	6,7	27,6	47,5	33,8	4,2	18,6
adubação (%)	1980	5,5	13,1	52,8	77,7	60,9	28,9	32,1
Estabelecimentos								
que usam	1980	19,5	46,2	80,3	83,4	85,4	73,5	60,3
Defensivos (%)								
Insumos	1960	8,1	13,8	19,4	25,7	29,2	17,6	22,7
modernos ²	1970	14,6	19,8	24,5	37,5	38,1	17,3	30,0
nas despesas (%)	1980	18,1	25,9	34,2	40,3	49,7	33,6	38,1
consumo								
intermediário no	1970	22,3	22,6	26,2	36,4	25,5	31,8	27,6
valor da produção (%)	1980	27,2	29,4	39,0	47,3	37,0	46,5	38,7

Nota: ¹ área de lavouras, pastagens plantadas e matas plantadas.

² adubos e corretivos, sementes e mudas, inseticidas e fungicidas, rações, sal e medicamento para animais.

Fonte: IBGE - Censos Agropecuários, vários anos.

Apud Kageyama. (1986).

Tabela 17 - Indicadores de modernidade da agropecuária, segundo área do estabelecimento.
Brasil, 1980.

Área (ha)	Total dos Estabelec.	Fertilizantes	Arado	Arado	Trator	Financiam.	Contrat. de
		Químicos	Animal	Mecânico			Empreitadas
0 - 10	2.598.019	15,7	12,6	0,8	1,0	9,6	7,9
10 - 20	771.330	38,4	38,2	4,7	5,6	29,2	16,1
20 - 50	854.051	38,7	34,1	10,1	11,4	33,1	22,2
50 - 100	391.396	34,0	27,5	12,8	13,4	35,6	31,2
mais de 100	545.055	32,7	20,9	21,7	25,0	33,1	42,9
Total	5.159.851	26,1	21,9	6,1	7,0	21,0	17,0

Nota: % de estabelecimentos que utilizam os insumos.

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário - 1980

Apud Castro (1992)

Tabela 18 - Estabelecimentos agropecuários, segundo a área e a modernidade¹
da exploração. Brasil, 1980.

Área (ha)	Pequena Exploração		Grande Exploração		Total	
	N	%	N	%	N	%
Grande área (mais de 100 ha)	366.822	7,1	178.233	3,5	545.055	10,6
Pequena área	3.446.307	66,8	1.168.489	22,6	4.614.796	89,6
Total	3.813.129	73,9	1.346.722	26,1	5.159.851	100

Nota: ¹ Uso de fertilizantes químicos

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário - 1980

Apud Castro (1992)

Tabela 19 - Distribuição da posse da terra.
Brasil, Regiões e Unidades da Federação, 1980.

Unid. Geográf.	m(ha)	D(ha)	G	T	50+	10+	5+
RO	108,0	72,1	0,653	0,798	10,1	54,0	48,9
AC	207,5	100,4	0,693	0,821	8,2	56,5	45,9
AM	70,2	10,3	0,871	0,942	2,8	82,7	75,3
RR	658,2	102,3	0,788	0,748	3,8	63,5	45,9
PA	91,6	20,2	0,843	0,961	3,6	76,7	70,6
AP	186,4	32,4	0,850	0,944	3,0	79,5	73,4
MA	30,6	1,4	0,926	0,952	1,3	92,0	82,7
PI	44,8	2,5	0,898	0,933	1,3	85,0	74,0
CE	47,8	10,7	0,780	0,787	4,4	67,9	54,6
RN	42,4	5,4	0,851	0,875	2,3	78,0	66,6
PB	29,3	4,1	0,828	0,851	3,3	76,1	63,8
PE	20,2	3,2	0,825	0,850	3,8	76,0	64,3
AL	20,3	2,8	0,847	0,877	3,1	79,2	68,8
SE	19,8	2,4	0,848	0,867	2,4	77,8	65,6
BA	47,1	7,7	0,826	0,882	3,3	75,0	64,0
MG	96,8	24,2	0,768	0,792	5,0	66,6	53,3
ES	64,0	27,8	0,657	0,674	10,5	55,4	43,6
RJ	41,0	7,7	0,805	0,801	3,3	71,1	56,6
SP	73,8	17,3	0,774	0,784	5,1	63,4	55,1
PR	36,1	10,8	0,743	0,809	7,5	67,0	56,7
SC	34,6	14,0	0,680	0,738	10,2	59,4	49,7
RS	50,7	14,0	0,762	0,805	7,0	70,5	60,4
MS	642,7	35,3	0,871	0,861	0,9	79,5	65,0
MT	545,7	21,8	0,922	0,935	0,6	89,6	80,6
GO	311,4	87,2	0,755	0,831	5,4	64,8	51,5
DF	107,6	27,6	0,754	0,733	5,5	65,2	49,8
Norte	102,2	20,4	0,835	0,935	3,2	74,9	68,6
NE	36,2	3,6	0,862	0,899	2,1	79,7	68,3
SE	82,7	20,2	0,771	0,794	5,0	67,2	53,9
Sul	41,9	12,8	0,745	0,801	7,6	67,7	57,9
Centro-Oeste	424,1	60,1	0,845	0,877	2,3	77,0	65,3
Brasil	70,8	9,7	0,857	0,913	2,4	79,3	69,3

Nota:

m - área média dos estabelecimentos agropecuários.

D - área mediana dos estabelecimentos agropecuários.

G - Índice de Gini.

T - Índice de Theil.

50+ - Proporção da área total correspondente aos 50% de estabelecimentos menores

10+ - Proporção da área total correspondente aos 10% de estabelecimentos maiores

5+ - Proporção da área total correspondente aos 5% de estabelecimentos maiores

Fonte: Censo Agropecuário de 1980.

Apud Hoffmann (1990).

Tabela 20 - Distribuição da terra pelos imóveis rurais.
Brasil e Grandes Regiões, 1978.

Região	m	D	G	T	50-	10+	5+
Norte	754,8	78,1	0,898	0,954	2,2	88,1	76,9
Nordeste	107,0	19,8	0,819	0,910	3,6	74,0	62,9
Sudeste	85,6	22,6	0,765	0,827	5,6	67,1	54,7
Sul	42,2	16,1	0,701	0,759	9,7	63,0	53,1
Centro-Oeste	679,6	104,3	0,831	0,848	2,9	75,4	62,4
Brasil	136,7	20,6	0,854	0,933	3,3	80,3	71,6

Nota:

m - área média dos estabelecimentos agropecuários.

D - área mediana dos estabelecimentos agropecuários.

G - Índice de Gini.

T - Índice de Theil.

50- - Proporção da área total correspondente aos 50% de estabelecimentos menores

10+ - Proporção da área total correspondente aos 10% de estabelecimentos maiores

5+ - Proporção da área total correspondente aos 5% de estabelecimentos maiores

Fonte: INCRA - Recadastramento de 1978.

Apud Hoffmann (1990).

Tabela 21 - Migração líquida de áreas rurais, por Regiões e Estados.
Brasil, 1960/70 e 1970/80.

Estados	Migração líquida		Índice Migratório*	
	1960/70	1970/80	1960/70	1970/80
Norte	-447	-1	-0,279	+0,006
Territórios e Acre	-47	139	-0,218	+0,491
Amazonas	-195	-257	-0,409	-0,446
Pará	-205	+117	-0,224	+0,102
Nordeste	-4.373	-4.990	-0,298	-0,279
Maranhão	-598	-586	-0,294	-0,262
Piauí	-220	-319	-0,230	-0,279
Ceará	-523	-899	-0,238	-0,348
Rio Grande do Norte	-180	-182	-0,251	-0,224
Paraíba	-414	-466	-0,317	-0,338
Pernambuco	-846	-760	-0,373	-0,324
Alagoas	-223	-355	-0,266	-0,371
Sergipe	-180	-180	-0,390	-0,370
Bahia	-1.189	-1.243	-0,306	-0,282
Sudeste	-6.801	-5.038	-0,516	-0,463
Minas Gerais	-2.933	-2.611	-0,503	-0,481
Espirito Santo	-273	-408	-0,340	-0,465
Rio de Janeiro	-641	-467	-0,459	-0,428
São Paulo	-2.954	-1.552	-0,616	-0,444
Sul	-1.079	-4.395	+0,15	-0,478
Paraná	+166	-2.516	+0,06	-0,569
Santa Catarina	-391	-617	-0,271	-0,373
Rio Gde do Sul	-854	-1.262	-0,286	-0,406
Centro-Oeste	-135	-1.199	-0,070	-0,455
Mato Grosso do Sul	+114	-218	0,209	-0,399
Mato Grosso		-25		-0,070
Goiás	-249	-956	-0,186	-0,562
Distrito Federal				
Brasil	-12.835	-15.611	-0,331	-0,380

* Índice = $\frac{\text{Migração Líquida a partir da área rural no período P1 a P2}}{\text{População rural em P1}}$

Fonte: cálculos baseados em IBGE - Censo Demográfico, vários anos.

Apud Martine & Garcia (1987)

Tabela 22 - Evolução do crescimento urbano e rural em três regiões de fronteira.
Brasil, 1940/50 a 1970/80.

Período	Paraná		Centro-Oeste ¹		Amazônia ²	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Taxa de Crescimento Anual						
1940-50 ³	5,7	5,4	4,6	2,7	3,5	1,7
1950-60 ³	9,5	6,4	7,0	4,1	5,2	2,5
1960-70 ³	6,7	4,1	6,9	1,9	5,7	2,5
1970-80 ³	6,0	-3,5	6,6	0,3	7,0	3,7
% do crescimento Regional						
1940-50 ³	25,8	72,2	28,1	71,9	41,8	58,2
1950-60 ³	36,1	63,9	30,6	69,4	51,8	48,2
1960-70 ³	45,0	55,0	49,9	50,1	60,9	39,1
1970-80 ³	100,0	0,0	73,6	26,4	64,2	35,8

Notas:

¹ Inclui os estados de Goiás, Mato Grosso do Sul e Distrito Federal

² Inclui os estados de Rondônia, Amazonas, Pará, Mato Grosso, Acre e os territórios de Roraima e Amapá.

³ As cifras para Mato Grosso e Mato Grosso do Sul são estimativas.

Fonte: IBGE - censo Demográfico, vários anos.

Apud Martine e Garcia (1987)

Tabela 23 - Participação das regiões de fronteira recente na produção e ocupação agrícola e na população total. Brasil 1940/80.

Região	% dos estabelecim. agropecuários	% da área cultivada	% do pessoal ocupado na agricultura	% do valor de produção	% da população
Paraná					
1940	3,4	4,1	2,3	4,2	3,0
1950	4,3	7,1	4,6	-	4,1
1960	8,1	11,9	8,2	-	6,1
1970	11,3	13,9	11,3	12,3	7,4
1975	9,6	14,1	10,2	16,5	-
1980	7,9	12,4	8,5	12,5	6,4
Centro-Oeste ¹ e Maranhão					
1940 ²	8,2	4,5	6,9	5,6	5,6
1950 ²	8,2	4,6	6,5	-	6,0
1960 ²	12,1	7,4	10,0	-	8,0
1970 ²	12,4	8,5	12,8	8,4	8,0
1975	14,2	12,3	12,0	9,4	-
1980	13,6	12,9	12,8	10,8	8,7
Amazônia					
1940 ²	4,5	5,8	3,7	3,5	4,0
1950 ²	4,1	1,5	3,2	-	4,0
1960 ²	4,7	2,0	3,9	-	4,1
1970 ²	6,1	2,6	6,1	4,3	4,5
1975	7,9	4,2	8,2	3,7	-
1980	9,1	6,7	9,9	5,5	5,9
Total/Fronteira					
1940	16,1	14,4	12,9	13,3	12,6
1950	16,6	13,2	14,3	-	14,1
1960	24,9	21,3	22,1	-	17,5
1970	29,8	25,0	28,6	25,0	19,9
1975	31,7	30,5	30,4	29,6	-
1980	30,6	32,0	31,2	28,8	21,0

Notas:

¹ Inclui os estados de Goiás, Mato Grosso do Sul e Distrito Federal

² Cifras para Mato Grosso e Mato Grosso do Sul são estimativas

³ Inclui os estados de Rondônia, Amazonas, Pará, Mato Grosso e Acre e os territórios de Roraima e Amapá.

- Não disponível

Fonte: IBGE - Censo Demográfico, vários anos.

Apud Martine & Garcia (1987)

Tabela 24 - Distribuição da população, segundo localidade de residência.
Brasil, 1940/80.

Categorias	(%)				
	1940	1950	1960	1970	1980
Rural	68,8	63,8	55,0	44,1	32,4
Até 10 mil hab.	12,6	12,2	12,4	9,6	10,0
10 - 20 mil hab.	2,6	2,9	3,9	5,3	4,0
20 - 50 mil hab.	2,2	3,2	4,5	5,4	6,5
50 - 100 mil hab.	2,0	2,5	2,7	3,5	4,6
100 - 500 mil hab.	4,1	4,3	5,4	6,1	11,0
Mais que 500 mil hab.	7,7	11,1	16,2	26,1	31,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE - Censo Demográfico, vários anos.

Apud Martine e Garcia (1987)

Tabela 25 - Distribuição percentual da população urbana por categoria dimensional das cidades. Brasil e Grandes Regiões, 1960, 1970 e 1980.

Categorias		Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste	Brasil
Até 20.000 hab.	1960	35,72	46,17	24,29	38,20	57,68	32,74
	1970	29,75	40,12	19,05	35,82	44,56	27,67
	1980	23,13	34,58	14,71	27,17	33,70	22,42
20.001 a 100.000 hab.	1970	14,27	18,96	20,21	32,15	19,48	21,20
	1980	21,84	23,01	21,51	32,53	24,73	23,72
100.001 a 500.000 hab.	1970	18,73	16,87	20,60	19,09	35,96	20,37
	1980	7,10	21,16	24,88	22,35	24,63	22,95
mais de 500.000 hab.	1970	37,25	24,05	40,14	12,94		30,76
	1980	47,93	21,25	38,90	17,95	16,94	30,90
Total	1970	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
		(1.517.027)	(10.661.329)	(26.268.920)	(6.719.477)	(2.126.927)	(47.293.680)
	1980	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
		(2.860.790)	(15.668.729)	(37.750.362)	(10.880.846)	(4.152.253)	(71.312.980)

Fonte: IBGE - Síntese Preliminar do Censo Demográfico de 1960, 1970 e 1980.

Apud Patarra (Coord.) (1989).

Tabela 26 - População nas Regiões Metropolitanas.
Brasil, 1970 e 1980.

Regiões Metropolitanas	% no Estado			Taxa de cresc. anual (%)		
	1970	1980	Varição	Total	Mun. Central	Periferia
Belém	30,29	29,36	-3,07	4,29	3,95	11,29
Fortaleza	23,80	29,88	25,55	4,29	4,29	4,30
Recife	34,74	38,21	9,99	2,73	1,27	4,56
Salvador	15,33	18,69	21,92	4,40	4,07	6,49
Belo Horizonte	13,98	18,99	35,84	4,69	3,73	7,43
Rio de Janeiro	78,74	79,83	1,38	2,44	1,82	3,32
São Paulo	45,49	50,27	9,78	4,46	3,67	6,34
Curitiba	11,84	18,88	37,29	5,79	5,35	6,95
Porto Alegre	22,97	28,72	25,03	3,84	2,43	5,53

Fonte: IBGE - Censo Demográfico de 1970 e 1980; Tascher & Bógus, 1986.

Apud Patarra (Coord.) (1989).

Tabela 27 - Taxas de crescimento dos estados e respectivas Regiões Metropolitanas.
Brasil - 1970/96.

Estados	Total			Reg. Metropolitana			Perif. Metropolitana 1		
	70/80	80/91	91/96	70/80	80/91	91/96	70/80	80/91	91/96
Pará	4,64	3,44	2,20	4,30	3,43	2,23	11,32	10,75	3,11
Ceará	1,96	1,69	1,48	4,30	2,67	2,32	4,30	2,12	2,77
Pernambuco	1,76	1,35	0,80	2,74	1,22	1,14	4,56	1,75	1,44
Bahia	2,37	2,07	1,10	4,43	3,04	1,68	6,52	3,36	3,39
Minas Gerais	1,54	1,48	1,10	4,70	2,42	2,09	7,44	4,31	3,87
R. de Janeiro	4,78	1,15	0,90	2,45	1,26	1,46	3,32	2,02	3,07
São Paulo	3,49	2,13	1,60	4,46	1,88	0,77	6,33	3,21	1,38
Paraná	0,97	0,93	1,30	5,80	3,03	3,40	6,95	4,66	5,03
R. G. Do Sul	1,56	1,48	1,10	3,84	2,16	1,43	5,54	3,12	2,10

Notas: 1 Refere-se ao total da região menos o município principal que, no caso, corresponde às respectivas capitais dos estados.

Fonte: Fundação IBGE. Censo Demográfico (1970, 1980 e 1991), Contagem Populacional (1996).
apud Patarra et al. (1998).

Tabela 28 - Evolução da população, Grandes Regiões 1970, 1980 e 1991

Grandes Regiões *	População Total			População Urbana			População Rural			Taxas de Crescimento (% a. a.) População					
	1970	1980	1991	1970	1980	1991	1970	1980	1991	70/80	80/91	70/80	80/91	70/80	80/91
Norte	4.212.966	6.623.397	10.030.556	1.754.553	3.332.429	5.922.574	2.367.413	3.290.968	4.701.982	4,86	3,85	6,63	5,37	3,35	-2,04
Nordeste	28.111.927	34.812.356	42.497.540	11.752.916	17.566.842	25.776.279	16.359.011	17.245.514	16.721.261	2,16	1,83	4,10	3,55	0,52	-0,28
Sudeste	39.853.498	51.734.125	62.740.401	28.965.601	42.840.081	55.225.983	10.887.897	8.894.044	7.514.418	2,64	1,77	3,99	2,34	-2,00	-1,52
Sul	16.496.493	19.031.162	22.129.377	7.304.586	11.877.739	16.403.032	9.191.907	7.153.423	5.726.345	1,44	1,38	4,98	2,98	-2,48	-2,00
Cent-Oeste	4.555.153	6.801.666	9.427.601	2.309.436	4.819.318	7.663.122	2.245.717	1.982.348	1.764.479	4,09	3,01	7,63	4,31	-1,24	-1,05
Brasil	93.139.037	119.002.706	146.825.475	52.087.092	80.436.409	110.990.990	41.051.945	38.566.297	35.834.485	2,48	1,93	4,44	2,97	-0,62	-0,66

Fontes: FIBGE. Censo Demográficos do Brasil de 1970, 1980 e 1991

FIBGE. Anuário Estatístico do Brasil de 1993.

(*) Considerou-se a atual divisão político-administrativa do País em todos os anos censitários
apud Pacheco et al. (1997)

Tabela 29 - PEA segundo estratos ocupacionais e renda.
Brasil, 1960, 1970 e 1980.

Estratos Ocupacionais	1960	1970	1980	1980	
				Índice de renda (média Nacional=100)	% Renda
PEA Total (1000)	23.154,3	29.543,1	43.796,7	100	100,0
	100,0	100,0	100,0		
I - Estratos não manuais	14,6	18,7	25,4	200	50,8
Empregadores no sec. e terc.	0,8	0,8	1,8	431	7,8
Gerente	0,6	1,4	1,8	347	6,3
Profissionais Liberais	0,7	0,6	0,7	301	2,1
Profissionais Assalariados	2,5	4,1	5,7	206	11,7
Conta própria no comércio	2,3	2,9	2,5	187	4,7
Escritur., vendedores e afins	6,7	8,2	12	128	15,4
Empregadores no primário	1	0,7	0,9	343	3,1
II - Estratos manuais	81,2	75,7	67,8	-	-
II.1 - Manuais no sec. e terc.	28,8	31,8	39,2	81	31,8
Trab manuais no sec. e terc. ¹	21,9	22,1	27,3	89	-
Assalariados	14,7	15,9	19,8	88	-
C. prop e familiar não remun.	7,2	6,2	7,6	93	-
Manuais em serv. pess.	6,9	9,7	11,9	48	-
Assalariados	6,5	9,3	11,2	48	-
C. prop e familiar não remun.	0,4	0,4	0,7	54	-
II.2 - Manuais no primário	52,4	43,9	28,6	40	11,4
Assalariados	13,7	11,4	11	36	-
C. prop e familiar não remun.	38,7	32,5	17,6	42	-
III - Outros	4,3	5,6	6,5	-	6,0

Notas: ¹ artesãos, operários, diaristas e vendedores ambulantes.

Fonte: IBGE - Censos Demográficos de 1960, 1970 e 1980.

Elaboração da CEPAL/Divisão de Desenvolvimento Social com base em amostras censais

Apud CEPAL (1989).

Tabela 30 - PEA não-manual, por ocupação e renda.
Brasil, 1970 e 1980.

Ocupações	1970			1980		
	% PEA ¹	% Renda	Índice de Renda ²	% PEA ¹	% Renda	Índice de Renda ²
Não-manual médio e alto	9,1	35,0	383	13,9	46,7	293
Proprietário	4,0	13,0	313	5,2	14,6	298
Administrador	1,3	6,0	460	1,7	6,3	361
Profissional alto	2,1	10,4	495	3,9	13,0	333
Escritório: contador, inspetor, etc..	1,0	3,1	310	2,5	5,2	208
Representante comercial, corretor	0,7	2,5	336	0,6	1,6	270
Não manual popular	9,1	11,8	130	11,5	10,9	95
Semiprofissionais:						
enfermeiros e prof. prim.	2,6	3,3	127	2,7	2,4	89
Secretária, datilog. e aux. escritório	3,8	6,2	163	5,4	5,9	109
Logista	2,7	2,3	183	3,4	2,6	74

Notas: ¹ Inclui: "outros e não especificados"

² Média nacional de renda = 100

Fonte: IBGE - amostras Censos Demográficos 1970 e 1980.

Apud CEPAL (1989).

Tabela 31 - Matriz ocupacional de mobilidade intergeracional.
Brasil, 1973

Status do Pai	Status do indivíduo em 1979						Total	Total dos pais
	1	2	3	4	5	6		
Alto	29,8	22,5	27,1	12,5	5,0	3,1	100,0	2,0
Médio-Superior	15,2	28,7	28,7	15,5	6,1	5,8	100,0	3,1
Médio-Médio	8,6	14,3	36,2	18,9	10,5	11,5	100,0	13,8
Médio-Inferior	3,8	8,7	21,6	46,3	14,9	4,7	100,0	9,3
Baixo-Superior	3,2	7,4	20,7	35,4	23,8	9,5	100,0	6,9
Baixo-Inferior	1,0	2,5	13,1	21,1	17,4	44,9	100,0	64,9
Total dos indivíduos N = 44.307	3,5	6,3	18,4	23,8	16,0	32,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE - PNAD, 1973.
Apud Pastore (1979)

Tabela 32 - Mobilidade intergeracional por estratos sociais.
Brasil, 1973.

Tipos de mobilidade	Estratos Sociais						Total
	Alto	Médio-Superior	Médio-Médio	Médio-Inferior	Baixo-Superior	Baixo-Inferior	
Ascendente	—	15,2	22,9	34,1	66,7	55,1	47,1
Imobilidade	29,8	28,7	36,2	46,3	23,8	44,9	41,6
Descendente	70,2	56,1	40,9	19,6	9,5	—	11,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE - PNAD, 1973.
Apud Pastore (1979)

Tabela 33 - Distâncias percorridas pelos filhos dos estratos baixos e médios.
Brasil, 1973

Estratos Sociais		Distâncias percorridas em relação ao ponto de partida, por estratos					Distância média Percorrida
		Baixo-Superior	Médio-Inferior	Médio-médio	Médio-superior	Alto	
		D	1,14	4,77	12,31	26,14	
	%	(31,6)	(38,3)	(29,9)	(4,5)	(1,7)	(100,0)
Baixo-Superior	D	-	3,63	11,17	25,00	57,87	10,24
	%	-	(53,3)	(31,0)	(11,0)	(4,7)	(100,0)
Médio-Inferior	D	-	-	7,54	21,37	54,24	16,26
	%	-	-	(63,3)	(25,6)	(11,1)	(100,0)
Médio-Médio	D	-	-	-	13,83	46,70	26,11
	%	-	-	-	(62,4)	(37,6)	(100,0)
Médio-Superior	D	-	-	-	-	32,87	32,87
	%	-	-	-	-	(100,0)	(100,0)

Nota: D = Distância em pontos na Escala de Valle Silva
% = Porcentagem de ascendentes

Fonte: IBGE - PNAD, 1973.
Apud Pastore (1979).

Tabela 34 - Matriz ocupacional de mobilidade intrageracional.
Brasil, 1973.

Status Inicial	Status do Indivíduo em 1973						Total	Total do Status Inicial
	1	2	3	4	5	6		
1. Alto	72,8	14,2	9,6	1,2	1,9	0,3	100	0,6
2. Médio-Superior	24,9	47,3	19,4	6,3	1,3	0,8	100	0,7
3. Médio-Superior	16,7	24,8	45,0	8,8	3,9	0,8	100	6,9
4. Médio-Inferior	2,8	7,3	17,1	59,5	10,3	3,0	100	7,3
5. Baixo-Superior	4,0	9,0	24,6	34,0	22,1	6,3	100	25,2
6. Baixo-Inferior	0,7	2,6	13,4	18,7	17,0	47,6	100	59,2
Total do Status em 1973	3,4	6,5	18,7	24,7	16,7	30,0	100	100

N = 53.764.

Fonte: IBGE - PNAD, 1973.

Apud Pastore (1979)

Tabela 35 - Mobilidade intrageracional por estratos sociais.
Brasil, 1973.

Tipos de Mobilidade	Estratos Sociais						Total
	Alto	Médio-Superior	Médio-Médio	Médio-Inferior	Baixo-Superior	Baixo-Inferior	
Ascendente	—	24,9	41,5	27,2	71,6	52,6	54,2
Imobilidade	72,7	47,2	45,0	59,5	22,0	47,4	41,9
Descendente	27,3	27,9	13,5	13,3	6,4	—	3,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE - PNAD, 1973.

Apud Pastore (1979)

Tabela 36 - Padrões de mobilidade social.
Brasil, 1973/88.

Tipo de Mobilidade	Intergeracional			Intrageracional		
	1973	1982	1988	1973	1982	1988
Ascendente	47,1	39,9	37,4	54,2	26,1	27,3
Imobilidade	41,6	32,4	35,2	41,9	69,4	67,0
Descendente	11,3	27,6	27,3	3,9	4,5	5,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pastore, 1979; 1993; IBGE - PNAD vários anos. Tabulação do autor.

Apud Pastore & Haller (1993).

Tabela 37 - Mobilidade social dos indivíduos móveis.
Brasil, 1973/88.

Tipo de Mobilidade	Intergeracional			Intrageracional		
	1973	1982	1988	1973	1982	1988
Ascendente	80,6	59,1	57,8	93,4	93,9	92,1
Descendente	19,4	40,9	42,2	6,6	6,1	7,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pastore, 1979; 1993; IBGE - PNAD vários anos. Tabulação do autor.

Apud Pastore & Haller (1993).

Tabela 38 - Mudanças na estrutura social brasileira.
Brasil, 1973/88.

Tipo de Mobilidade	Status dos Pais			Status dos Filhos		
	1973	1982	1988	1973	1982	1988
Alta	2,0	2,0	1,9	3,5	4,1	4,3
Média Superior	3,1	5,0	5,1	6,3	9,5	10,9
Média Média	13,8	41,9	43,5	18,4	28,5	28,2
Média Baixa	9,3	13,3	16,2	23,8	28,9	28,4
Baixa Superior	6,9	7,7	9,2	16,0	17,7	17,2
Baixa Inferior	64,9	30,1	24,2	32,0	11,2	11,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pastore, 1979; 1993; IBGE - PNAD vários anos. Tabulação do autor.

Apud Pastore e Haller (1993).

Tabela 39 - Estrutura ocupacional.
Brasil, 1991

Grupos Ocupacionais	Número Ocupados	% Ocupados	Rendimentos Médios Relativos
1ª Camada	7.291.473	13,4	10,0
1 Proprietários Empregadores	2.035.245	3,7	12,4
1.1 Acima de 10 empregados	472.968	0,9	20,3
1.2 Até 9 empregados	1.562.277	2,9	10,0
2 Profissionais Empregadores	94.826	0,2	21,3
Sub-Total (1+2)	2.130.071	3,9	12,8
3 Profissionais Autônomos - Nível Superior	242.033	0,4	16,9
4 Alta Classe Média Assalariada	2.949.435	5,4	10,5
Sub-Total (3+4)	3.191.468	5,9	11,0
5 Profissionais autônomos - Nível Médio	547.988	1,0	6,3
6 Proprietários Conta Própria (Com. e Serv.)	1.421.946	2,6	4,9
Sub-Total (5+6)	1.969.934	3,6	5,3
2ª Camada	36.888.418	67,6	2,7
7 Média Classe Média Assalariada	4.270.283	7,8	4,4
8 Trabalhadores Autônomos	6.253.772	11,5	2,9
9 Proprietários Conta Própria - Rurais	4.399.023	8,1	1,6
10 Camada Superior de Assal. Rurais	20.553	0,0	3,9
11 Camada Sup. Volantes, Parc. e Meeiros	804.913	1,5	1,7
Sub-Total (9+10+11)	5.224.489	9,6	1,6
12 Camada Sup. Operários e Assal. Populares	5.024.953	9,2	3,2
13 Baixa Classe Média Assalariada	6.252.723	11,5	3,0
14 Camada Inferior Operários e Assal. Populares	9.862.198	18,1	2,0
Sub-Total (12+13+14)	21.139.874	38,8	2,6
3ª Camada	8.285.351	15,2	1,0
15 Camada Inferior Assalariados Rurais	1.891.758	3,5	1,2
16 Camada Inferior Volantes, Parc. e Meeiros	3.349.841	6,1	1,0
Sub-Total (15+16)	5.241.599	9,6	1,1
17 Trabalhadores Domésticos (*)	3.043.752	5,6	1,0
Trabalhadores Não Remunerados	2.064.680	3,8	0,0
Total (**)	54.529.922	100,0	3,3

Fonte: F. IBGE, Censo demográfico 1991 - Tabulações Especiais

Elaboração: Prof. Waldir Quadros, CESIT, IE/UNICAMP

(*) Existem outros 657 mil que não residem com suas famílias

(**) Existem outros 763 mil que não residem com suas famílias

Tabela 40 - Estrutura ocupacional - Individual e familiar.
Brasil, 1991

Grupos Ocupacionais	Número de Ocupados		%	
	Individual	Familiar	Individual	Familiar
1ª Camada	7.291.473	11.356.516	13,4	20,8
1 Proprietários Empregadores	2.035.245	3.427.161	3,7	6,3
1.1 Acima de 10 empregados	472.968	797.262	0,9	1,5
1.2 Até 9 empregados	1.562.277	2.629.899	2,9	4,8
2 Profissionais Empregadores	94.826	139.901	0,2	0,3
Sub-Total (1+2)	2.130.071	3.567.062	3,9	6,5
3 Profissionais Autônomos - Nível Superior	242.033	367.603	0,4	0,7
4 Alta Classe Média Assalariada	2.949.435	4.441.722	5,4	8,1
Sub-Total (3+4)	3.191.468	4.809.325	5,9	8,8
5 Profissionais autônomos - Nível Médio	547.988	818.638	1,0	1,5
6 Proprietários Conta Própria (Com. e Serv.)	1.421.946	2.161.491	2,6	4,0
Sub-Total (5+6)	1.969.934	2.980.129	3,6	5,5
2ª Camada	36.888.418	37.904.188	67,6	69,5
7 Média Classe Média Assalariada	4.270.283	5.765.101	7,8	10,6
8 Trabalhadores Autônomos	6.253.772	8.418.586	11,5	15,4
9 Proprietários Conta Própria - Rurais	4.399.023	5.991.888	8,1	11,0
10 Camada Superior de Assal. Rurais	20.553	22.662	0,0	0,0
11 Camada Sup. Volantes, Parc. e Meeiros	804.913	992.594	1,5	1,8
Sub-Total (9+10+11)	5.224.489	7.007.144	9,6	12,9
12 Camada Sup. Operários e Assal. Populares	5.024.953	5.769.861	9,2	10,6
13 Baixa Classe Média Assalariada	6.252.723	4.245.805	11,5	7,8
14 Camada Inferior Operários e Assal. Populares	9.862.198	6.697.691	18,1	12,3
Sub-Total (12+13+14)	21.139.874	16.713.357	38,8	30,6
3ª Camada	8.285.351	5.142.302	15,2	9,4
15 Camada Inferior Assalariados Rurais	1.891.758	1.606.183	3,5	2,9
16 Camada Inferior Volantes, Parc. e Meeiros	3.349.841	2.596.438	6,1	4,8
Sub-Total (15+16)	5.241.599	4.202.621	9,6	7,7
17 Trabalhadores Domésticos (*)	3.043.752	939.681	5,6	1,7
Trabalhadores Não Remunerados	2.064.680	126.916	3,8	0,2
Total (**)	54.529.922	54.529.922	100,0	100,0

Fonte: F. IBGE, Censo demográfico 1991 - Tabulações Especiais

Elaboração: Prof. Waldir Quadros, CESIT, IE/UNICAMP

(*) Existem outros 657 mil que não residem com suas famílias

(**) Existem outros 763 mil que não residem com suas famílias

Tabela 41 - População total e estrutura de rendimentos.
Brasil, 1991

Grupos Ocupacionais	População		Renda Per Capita Relativa
	Nº Pessoas	%	
1ª Camada	24.887.494	17,0	7,5
1 Proprietários Empregadores	7.506.478	5,1	8,7
1.1 Acima de 10 empregados	1.720.272	1,2	14,1
1.2 Até 9 empregados	5.786.206	4,0	7,1
2 Profissionais Empregadores	296.853	0,2	16,6
Sub-Total (1+2)	7.803.331	5,3	9,0
3 Profissionais Autônomos - Nível Superior	736.914	0,5	15,2
4 Alta Classe Média Assalariada	9.501.386	6,5	8,4
Sub-Total (3+4)	10.238.300	7,0	8,9
5 Profissionais autônomos - Nível Médio	1.724.797	1,2	5,2
6 Proprietários Conta Própria (Com. e Serv.)	5.121.066	3,5	3,4
Sub-Total (5+6)	6.845.863	4,7	3,8
2ª Camada	94.065.410	64,4	2,2
7 Média Classe Média Assalariada	12.439.729	8,5	3,9
8 Trabalhadores Autônomos	20.400.289	14,0	2,2
9 Proprietários Conta Própria - Rurais	16.295.820	11,2	0,9
10 Camada Superior de Assal. Rurais	51.239	0,0	3,0
11 Camada Sup. Volantes, Parc. e Meeiros	2.576.202	1,8	1,0
Sub-Total (9+10+11)	18.923.261	13,0	0,9
12 Camada Sup. Operários e Assal. Populares	14.376.372	9,8	2,5
13 Baixa Classe Média Assalariada	9.597.230	6,6	3,0
14 Camada Inferior Operários e Assal. Populares	18.328.529	12,6	1,5
Sub-Total (12+13+14)	42.302.131	29,0	2,2
3ª Camada	14.823.322	10,2	0,8
15 Camada Inferior Assalariados Rurais	4.612.275	3,2	0,9
16 Camada Inferior Volantes, Parc. e Meeiros	7.652.359	5,2	0,7
Sub-Total (15+16)	12.264.634	8,4	0,8
17 Trabalhadores Domésticos (*)	2.558.688	1,8	1,0
Trabalhadores Não Remunerados	298.321	0,2	0,6
Sem Ocupação	11.956.110	8,2	2,0
Total (**)	146.030.857	100,0	2,9

Fonte: F. IBGE, Censo demográfico 1991 - Tabulações Especiais

Elaboração: Prof. Waldir Quadros, CESIT, IE/UNICAMP

(*) Existem outros 657 mil que não residem com suas famílias

(**) Existem outros 763 mil que não residem com suas famílias

Tabela 42 - Estrutura da ocupação não-agrícola.
Brasil, 1980

Categoria	N	%
Assalariados c/ vínculo	19.457.898	68,51
empresa	8.401.345	29,58
adm. pública	3.749.301	13,2
auto. e microempresas	3.955.210	13,93
unidades familiares	2.369.227	8,34
ed., saúde e IPSFL	982.815	3,46
Assalariados s/ vínculo	2.387.280	8,41
empresa	57.803	0,20
auto. e microempresas	2.160.623	7,61
unidades familiares	130.455	0,46
IPSFL	38.399	0,14
Total Assalariados	21.845.178	76,92
Autônomos	3.580.679	12,61
auto. e microempresas	3.457.877	12,18
ed. e saúde	122.802	0,43
Proprietários e Sócios	2.177.766	7,67
empresa	895.759	3,15
auto. e microempresas	1.266.165	4,46
ed. e saúde	15.842	0,06
Sem remuneração	795.880	2,80
empresa	297.375	1,05
auto. e microempresas	475.983	1
ed., saúde e IPSFL	22.522	
Total de ocupados não-agrícolas	28.399.503	100,00

Fonte: IBGE, SCN, 1980.

Apud Medeiros (1992)

Tabela 43 - Estrutura do emprego assalariado.
Brasil - 1980

Grupos de emprego	Número	Participação no emprego assalariado total	
		(1)	(2)
<u>Grupo 1</u>			
(1) Assalariados formais vinculados a empresas	8.401.345	30,5	38,4
(2) Assalariados formais nas A. Públicas	3.749.301	13,6	17,2
<u>Sub-total</u>	<u>12.150.646</u>	<u>44,2</u>	<u>55,6</u>
<u>Grupo 2</u>			
(1) Assalariados formais vinculados a micro-empresas, unidades familiares	6.324.437	23,0	28,9
(2) Assalariados informais	7.948.982	28,9	10,9
Agropecuária	5.561.702	20,2	
Outros	2.387.280	8,6	
<u>Sub-total</u>	<u>14.273.419</u>	<u>51,9</u>	<u>39,8</u>
Outros	1.041.088	3,7	4,7
<u>Total</u>	<u>27.465.153</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

Fonte: Matriz 80

(1) Inclui atividades agropecuárias

(2) Exclui atividades agropecuárias apud Medeiros (1992)

Tabela 44 - Salários por segmento do emprego assalariado urbano.
Brasil, 1980

	Part. Relat. no Emprego Ass. Urbano	Renda do Trab. Ass. (CR\$103)	Renda Média (Cr\$103)	Partic. Relativa no Salário Total (%)	
(I)	Assalariados Formais de Empresas	38,4	2.209.473,0	262,99	59,4
(II)	Assalariados na Adm. Pública	17,2	734.928,0	196,0	19,76
	<u>Grupo 1</u>	<u>55,6</u>	<u>2.944.401,0</u>	<u>242,3</u>	<u>79,2</u>
(III)	Assalariados Formais Vinculados a outras fontes	33,4	537.118,0	72,9	14,4
(IV)	Ass. Informais	10,9	237.413,0	99,45	6,4
	<u>Grupo 2</u>	<u>44,4</u>	<u>774.531,0</u>	<u>79,9</u>	<u>20,8</u>
	Total	100,0	<u>3.718.932,0</u>	<u>215,5</u>	100,0

Fonte: Matriz 80,
apud Medeiros (1992)

Tabela 45 - Ocupação não-agrícola, segundo categoria ocupacional.
Brasil, 1979/89.

Categoria Ocupacional	Distribuição(%)		Variação (%)	
	1979	1989	Total	Anual
Assal. de estabel. com mais de 1000 empregados	18,6	16,3	31,5	2,8
Assal. de estabel. com 10 a 1000 empregados	36,1	31,2	30,8	2,7
Assalariados não formais	21,5	27,0	89,1	6,6
Trabalhadores por conta própria	17,9	19,1	60,3	4,8
Trabalho sem remuneração	2,1	2,1	47,0	3,9
Empregador	3,8	4,3	72,4	5,6
Total da ocupação não-agrícola	100,0	100,0	50,7	4,2

Fonte: PNAD de 1979 e 1989. Censos Demográficos de 1970, 1980 e 1991, RAIS e Painel do Mtb na década de 80.

Apud Baltar (1997)

Tabela 46 - Desempenho do emprego assalariado formal.
Brasil, 1980/95.

Ano	Emprego formal Tot.		Ind. de Transform.		Construção Civil		Comércio		Outros	
	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%
1980	100,0	-	100,0	-	100,0	-	100,0	-	100,0	-
1981	97,1	-2,9	90,2	-9,8	98,3	-1,7	95,1	-4,9	100,8	0,8
1982	97,8	0,7	89,7	-0,6	89,9	-8,5	84,0	-11,6	107,2	6,3
1983	94,0	-3,9	83,5	-6,8	62,1	-30,9	89,5	6,5	106,1	-1,0
1984	97,6	3,7	88,3	5,7	59,7	-3,9	88,4	-1,2	111,5	5,0
1985	103,2	5,8	96,2	9,0	63,8	7,0	91,7	3,7	116,9	4,9
1986	108,6	5,3	106,8	11,0	69,2	8,3	95,4	4,1	120,4	3,0
1987	108,0	-0,5	102,5	-4,1	63,0	-8,9	92,4	-3,2	123,4	2,5
1988	109,5	1,3	102,1	-0,4	65,0	3,2	92,2	-0,2	126,1	2,2
1989	11,3	1,7	106,0	3,8	59,2	-9,0	94,1	2,0	128,3	1,7
1990	104,2	-6,4	93,5	-11,8	49,8	-15,9	86,9	-7,6	124,2	-3,2
1991	100,4	-3,7	87,3	-6,6	46,9	-3,8	80,3	-7,6	122,1	-1,7
1992	95,3	-5,0	80,7	-7,5	40,3	-14,1	74,0	-7,9	118,5	-3,0
1993	96,0	0,7	81,3	0,7	39,5	-1,9	75,3	1,9	119,2	0,6
1994	97,2	1,2	82,6	1,6	38,9	-1,6	77,1	2,3	120,6	1,1
1995	95,5	-1,7	78,9	-4,5	37,7	-3,0	76,7	-0,5	119,4	-1,0

Fonte: RAIS (1980 - 1992) e Lei 4923/65 (1992 - 1995)

Tabela 47 - Taxas médias de crescimento do nível de emprego formal.
Brasil, 1980/95.

	1982/80	1986/83	1989/86	1992/89	1995/92	1995/80
Sector de Atividades Industriais de Transformação	-5,8	8,5	-8,3	-8,7	-8,8	-1,6
Consumo Civil	-14,7	3,7	-3,1	-12,0	-2,2	-6,3
Comércio	-3,6	2,2	-0,5	-3,7	1,2	-1,7
Serviços	0,9	4,7	2,3	-2,8	0,5	1,1
Total	-2,0	4,9	0,8	-5,0	0,1	-0,3

Nota: Incluiu Administração Pública

Fonte: RAIS-MTB - Painel Fixo (1980 - 1992), Decreto-Lei 4923 - MTR (1992 - 1995).

Tabela 48 - Taxa de desemprego aberto na semana, segundo áreas metropolitanas.
Brasil, 1980/95.

Áreas metropolitanas	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Recife	6,9	8,6	7,5	8,0	9,0	7,2	4,4	5,2	5,6	5,3	5,7	5,9	8,9	8,6	6,8	5,5
Salvador	7,0	9,0	6,3	5,6	7,7	6,0	4,6	4,1	4,6	4,4	5,4	5,9	6,7	6,6	7,1	6,7
Belo Horizonte	7,5	9,0	7,0	7,8	8,3	5,7	3,7	3,9	4,0	3,4	4,1	4,1	4,9	4,5	4,3	3,8
Rio de Janeiro	7,2	8,6	6,5	6,2	6,8	4,9	3,5	3,2	3,3	2,8	3,5	3,5	3,6	4,1	4,1	3,4
São Paulo	3,1	7,3	6,0	6,0	6,8	5,0	3,3	3,8	4,0	3,4	4,5	4,5	5,5	6,6	5,7	5,2
Porto Alegre	4,5	5,8	5,3	6,7	7,0	5,4	3,9	3,9	3,6	2,6	3,7	4,3	5,7	4,0	4,1	4,5

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Emprego e Rendimento, Pesquisas Mensais de Emprego. Notas: Dados do 1980 e 1981 não comparáveis aos demais. Valores de junho e julho de 1992 estimados.

Tabela 49 - Distribuição percentual e taxas de crescimento da PEA por setor de atividade.
Brasil, 1940/91.

Sector de Atividade	1940	1950	1970	1980	1991	40/50	50/70	70/80	80/91
Total primário	65,90	59,90	44,60	30,20	22,90	0,53	1,23	-0,27	-0,05
Agricultura e Pecuária	64,10	57,80	42,90	28,80	21,90	0,45	1,21	-0,32	-0,07
Extrativa Vegetal	1,20	1,50	1,20	0,90	0,50	3,31	1,79	0,70	-2,85
Caça e Pesca	0,60	0,70	0,50	0,40	0,50	2,49	1,42	1,69	4,80
Total secundário	10,30	13,70	18,00	25,30	23,60	4,45	4,15	7,27	1,83
Extrativa Vegetal	0,80	0,70	0,60	0,60	0,90	-0,22	2,10	3,66	6,30
Indústria Transformação	7,40	9,40	11,00	16,40	14,90	3,88	3,57	7,91	1,55
Serviço Ind. Util. Pública	0,30	0,20	0,50	0,80	1,10	0,11	7,36	7,39	6,29
Construção Civil	1,80	3,40	5,90	7,50	6,70	8,33	5,54	6,31	1,42
Total secundário	23,80	26,40	37,30	44,60	53,50	2,54	4,53	5,57	4,18
Comércio de Mercadorias	4,90	5,60	7,70	9,80	12,70	2,92	4,39	6,22	4,93
Prestação de Serviços	9,70	9,80	12,40	14,20	17,00	1,52	3,94	5,14	4,20
Transp. Coun. e Armaz.	3,40	4,10	4,20	4,60	4,60	3,29	2,94	4,58	2,45
Atividades Sociais	1,80	2,80	5,20	7,20	9,00	6,21	5,98	7,07	4,61
Serv. Técnicos Profissionais	0,20	0,20	0,70	1,60	2,50	1,16	9,44	12,47	7,01
Administração Pública	1,60	1,50	2,20	2,70	3,20	1,11	4,54	5,99	4,22
Defesa Nac. e Seg. Pública	1,20	1,50	1,80	1,40	1,40	3,88	3,68	1,28	2,72
Comércio de Valores&Imóveis	0,40	0,70	1,50	2,40	2,20	8,35	6,84	8,73	1,92
Outras Atividades n.p.c.	0,70	0,30	1,70	0,80	0,70	-7,61	12,53	-3,52	1,37
Total PEA Ocupada (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1,49	2,73	3,72	2,47
Total PEA Ocupada (mil)	14.759	17.117	29.338	42.271	55.293	-	-	-	-

Nota: Exclusivo PEA procurando trabalho.

Fonte: IBGE, Censos Demográficos de 1940, 1950, 1970, 1980 e 1981.

Apud Pacheco (1998)

Tabela 50 - PEA total e não-agrícola, segundo posição na ocupação.
Brasil, 1940/91.

Posição na Ocupação	1940	1950	1960	1970	1980	1991
Total da PEA ¹	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Empregados	45,8	50,7	48,0	55,2	66,9	66,6
Empregadores	2,5	3,7	1,9	1,5	2,6	3,9
Autônomos	32,5	28,6	35,1	34,1	25,2	25,8
Não Remunerados	19,2	17,0	15,0	9,2	5,3	3,7
PEA nas Atividades Não-Agrícolas ¹	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Empregados	71,3	76,1	74,6	79,2	79,4	74,0
Emprego Doméstico Remunerado ²	11,3	8,6	8,2	9,2	7,3	7,4
Demais Empregados	60,0	67,5	66,4	70,0	72,1	66,6
Empregadores	2,3	4,4	1,9	1,5	2,6	4,0
Autônomos	24,9	17,3	22,1	18,6	17,4	21,4
Não Remunerados	1,5	2,2	1,5	0,7	0,6	0,6

Notas: ¹ Exclusivo PEA procurando trabalho

² Dados de 1940 a 1980 ajustados para excluir conta própria, segundo conta própria em 1991.

Fonte: IBGE, Censos Demográficos de 1940, 1950, 1960, 1970, 1980 e 1991.

Apud Pacheco (1998).

Tabela 51 - Variações da PEA por setor de atividade.
Brasil, 1940/91.

Setor de Atividade	Valores Absolutos (em mil)			Valores Relativos (%)		
	1940-1970	1970-1980	1980-1991	1940-70	1970-80	1980-91
Total primário	3.364,7	-345,1	-76,2	23,1	-2,7	-0,6
Agricultura e Pecuária	3.124,6	-398,9	-93,4	21,4	-3,1	-0,7
Extrativa Vegetal	177,4	26,0	-105,0	1,2	0,2	-0,8
Caça e Pesca	62,7	27,9	122,2	0,4	0,2	0,9
Total secundário	3.777,0	5.389,6	2.363,7	25,9	41,7	18,2
Extrativa Vegetal	57,0	75,8	241,0	0,4	0,6	1,9
Indústria Transformação	2.142,4	3.697,6	1.282,2	14,7	28,6	9,8
Serviço Ind. Util. Pública	120,6	164,9	309,4	0,8	1,3	2,4
Construção Civil	1.457,0	1.451,3	531,2	10,0	11,2	4,1
Total terciário	7.438,2	7.888,5	10.734,3	51,0	61,0	82,4
Comércio de Mercadorias	1.544,9	1.875,3	2.885,9	10,6	14,5	22,2
Prestação de Serviços	2.187,9	2.359,9	3.426,6	15,0	18,2	26,3
Transp. ,Comm. e Armaz.	740,2	703,5	594,0	5,1	5,4	4,6
Atividades Sociais	1.269,0	1.500,0	1.945,2	8,7	11,6	14,9
Serv. Técnicos Profissionais	175,7	461,0	738,8	1,2	3,6	5,7
Administração Pública	400,1	499,6	652,4	2,7	3,9	5,0
Defesa Nac. e Seg. Pública	346,6	70,3	202,2	2,4	0,5	1,6
Comércio de Valores&Imóveis	382,3	567,9	232,5	2,6	4,4	1,8
Outras Atividades n.p.c.	391,3	-149,0	55,6	2,7	-1,2	0,4
Total PEA Ocupada (mil)	14.579,9	12.933,1	13.021,8	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE, Censos Demográficos de 1940, 1950, 1960, 1970, 1980 e 1991.

Apud Pacheco (1998).

Tabela 52 - Distribuição da ocupação não-agrícola, segundo o setor de atividade.
Brasil, 1970/89.

Setores de Atividade	1970	1980	1981	1981*	1983	1983*	1986	1987
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ind. de Transformação	26,6	23,4	21,2	21,4	19,2	20,0	21,9	20,8
Ind. da Construção	10,7	10,7	11,4	10,0	13,1	9,3	8,7	8,8
outras ativ. industriais	1,8	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,0	2,0
Comércio	14,2	13,6	14,6	14,7	14,5	15,1	15,2	15,4
Serviços	26,6	29,8	34,1	34,6	34,4	35,9	34,3	35,4
Serviços I(a)			12,9	13,1	12,4	13,0	12,4	12,6
Serviços II (b)			21,2	21,5	21,9	22,9	21,9	22,8
Adm Públ. e ativ. sociais	16,2	15,9	15,9	16,1	15,9	16,6	17,4	17,0
Outros	2,8	4,3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7

Fontes: IBGE - Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar (PNAD) - vários anos
Censo Demográfico - 1980 e Estatísticas Históricas do Brasil, 1970.

Nota:

1 (a) Compreende serviços financeiros, técnicos, auxiliares, transp. e comunicação

(b) Compreende serviços de aloj., alimentação, reparação e pessoais.

2 1981* e 1983* correspondem aos dados ajustados, ie, sem a incorporação das pessoas nas frentes de trabalho do Nordeste dos anos de 1981 e 1983.

Tabela 53 - Ocupação não-agrícola por tipo de emprego, segundo o setor de atividade.
Brasil, 1979/89.

Ramos de Atividade	Emprego Formal ¹		Demais Ocup. ²		Total		Grau de Formal. ³	
	1979	1989	1979	1989	1979	1989	1979	1989
Indústria de Transformação	30,2	27,0	12,4	12,8	22,9	20,7	77,8	72,6
Construção Civil	8,5	5,4	12,5	11,6	10,1	8,1	49,4	36,8
Outras Atividades Industriais	3,1	2,5	1,1	1,4	2,3	2,0	79,9	69,1
Comércio de Mercadorias	10,7	11,6	19,6	21,4	14,3	16,0	44,0	40,6
Prestação de Serviços	9,5	9,4	41,1	39,9	22,5	22,9	25,1	22,9
Serviços Auxiliares da Ativ. Econ	3,4	3,8	4,3	4,6	3,8	4,2	53,5	50,6
Transporte e Comunicação	5,6	5,5	5,5	4,1	5,5	4,9	59,5	62,5
Atividades Sociais	15,4	18,7	1,5	2,1	9,7	11,3	93,3	91,7
Administração Pública	8,9	11,1	—	—	5,3	6,2	100,0	100,0
Outras Atividades	4,7	5,5	2,0	2,1	3,6	3,7	77,4	74,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	59,1	55,6

Notas:

¹ Ocupados na Administração Pública e empregados com registro em carteira nos demais ramos de atividade.

² Empregados sem registro em carteira, trabalho por conta própria, empregadores e trabalho sem remuneração

³ Participação do emprego formal na ocupação total do ramo respectivo.

Administração Pública = 100 por definição.

Fonte: IBGE - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD 1979 e 1989

Tabela 54 - Ocupação não-agrícola, segundo posição na ocupação.
Brasil, 1979/89.

Posição na Ocupação	1979	1989
Emprego em Atividades Sociais e de Administração Pública	14,4	16,6
Emprego Industrial com Carteira de Trabalho	17,8	15,0
Outros Empregos com Carteira de Trabalho	26,9	24,0
Emprego sem Carteira de Trabalho	17,1	18,9
Trabalho por Conta Própria	17,9	19,1
Empregadores	3,8	4,3
Trabalho sem Remuneração	2,1	2,1
Total	100,0	100,0

Fonte: IBGE - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD 1979 e 1989

Tabela 55 - Distribuição da ocupação não-agrícola, segundo posição na ocupação.
Brasil, 1981/89.

Posição na Ocupação	1981	1983	1986	1987	1989
Total não-agrícola	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total Empregados	75,2	74,0	74,5	74,6	74,5
Empregados c/ Carteira	57,7	54,9	56,2	55,0	55,6
Ativ. não públ. e social	42,3	39,1	39,7	38,9	39,1
Ativ. pública e social	15,4	15,8	16,5	16,1	16,5
Empregados s/ Carteira	17,5	19,1	19,3	19,6	18,9
Demais Posições	24,7	26,0	24,5	25,4	25,4
Conta Própria	19,8	20,7	19,7	20,2	19,1
Empregador	3,1	3,2	3,4	3,4	4,3
Sem Remuneração	1,9	2,1	1,4	1,8	2,1

Fonte: IBGE - Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar (PNAD) - vários anos

Nota: 1 Nos anos de 1981 e 1983, dentre os empregados sem carteira, foram excluídos os ocupados nas frentes de trabalho do Nordeste.

2 Os empregados com carteira de trabalho assinada das atividades pública e social incluem o emprego dos servidores públicos não regidos pela CLT.

Tabela 56 - Nível de renda e organização da ocupação não-agrícola na década de 80.
Brasil.

Tipo de Trabalho	Renda Médiana (em SM de 1980)				Índice (1981 = 100)			
	1981	1983	1986	1989	1981	1983	1986	1989
Trabalho organizado em ativ. públicas	2,01	1,40	1,80	1,72	100,0	69,7	89,6	85,6
Trabalho organizado noutras ativ.	1,99	1,44	1,80	1,76	100,0	72,4	90,5	88,4
Empregado sem Carteira	1,58	0,97	1,63	1,45	100,0	72,4	90,5	88,4
Trabalho por Conta Própria	0,91	0,64	0,92	0,81	100,0	61,4	103,2	91,8
Empregadores	5,84	4,34	6,91	5,95	100,0	74,3	118,3	101,9
Emprego Doméstico	0,48	0,36	0,53	0,52	100,0	73,0	110,4	108,3

Fonte: IBGE - Tabulações especiais PNAD's de 1981, 1983, 1986 e 1989.

Tabela 57 - Nível de renda e emprego organizado não-agrícola.
Brasil, década de 80.

Tipo de Trabalho	Renda Médiana em s.m. de 1980				Emprego			
	1981	1983	1986	1989	1981	1983	1986	1989
Trabalho organizado em ativ. públicas	2,01	1,4	1,8	1,72	26,4	28,6	28,1	29,3
Trabalho organizado noutras atividades	1,99	1,44	1,8	1,76	73,6	71,4	71,9	70,7
Outras ativ. Industr.	2,65	1,84	2,55	2,78	3,3	3,4	2,8	2,6
Indústria transformação	2,14	1,51	1,85	1,62	29,3	27,6	29,9	28,2
Construção Civil	1,74	1,13	1,63	1,55	8,5	6,8	6,4	5,6
Comércio de merc.	1,68	1,05	1,54	1,47	11,4	11,8	12,1	12,2
Ativ. financ. e imobili.	3,93	2,53	2,8	4,5	5,3	6,2	5,3	5,2
Transporte e comunicação	2,57	1,82	2,17	2,3	5,9	5,7	5,5	5,7
Alojamento e alimentação	1,48	0,91	1,3	1,2	2	2,1	2,2	2,4
Reparação e conservação	1,79	1,27	1,77	1,83	1,3	1,3	1,5	1,6
Pessoal e domiciliares	1,48	0,89	1,08	1,17	2,4	2,8	2,5	2,7
Serviços tec. aux. da atividade econômica	2,2	1,6	1,89	2	4,1	3,7	3,8	4,4
Outras	1,75	1,5	1,77	2,71	0,1	0	0	0,1

Fonte: IBGE - Tabulações especiais das PNAD's de 81, 83, 86 e 89

Tabela 58 - Distribuição da renda dos ocupados em atividades não-agrícolas.
Brasil, 1981, 1983, 1986 e 1989.

	Participação na Renda				Renda Média em Sal. Mínimos de 1980				Variação			
	1981	1983	1986	1989	1981	1983	1986	1989	1981/83	1983/86	1986/89	1981/89
-20%	4,4	4,2	4,1	3,2	0,605	0,385	0,545	0,475	-36,4	41,6	-12,8	-21,5
30%	14,4	13,4	12,9	11,1	1,320	0,820	1,133	1,087	-37,9	38,2	-4,1	-17,7
30%	26,2	25,9	25,3	23,8	2,397	1,590	2,223	2,330	-33,7	39,8	4,8	-2,8
15%	28,1	29,2	28,7	29,7	5,163	3,583	5,020	5,830	-30,6	40,1	16,1	12,9
5%	26,9	27,3	29,0	32,2	14,758	10,046	15,208	19,006	-31,9	51,4	25,0	18,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	2,750	1,840	2,630	2,950	-33,1	42,9	12,2	7,3

Fonte: IBGE - PND's de 1981, 1983, 1986 e 1989.

Tabela 59 - Distribuição dos ocupados não-agrícolas por estratos de renda, segundo a categoria ocupacional.
Brasil, 1981/89.

Categoria Ocupacional	-20%		30%		30%		15%		5%		Total	
	1981	1989	1981	1989	1981	1989	1981	1989	1981	1989	1981	1989
Emprego Doméstico Remunerado	25,7	20,4	9,7	8,7	1,6	2,5	0,1	0,2	-	-	8,5	7,5
Empregado a/ Carteira de Trabalho	20,9	25,1	17,3	19,8	8,0	10,5	3,5	4,7	2,5	3,5	12,4	15,0
Trabalho por Conta Própria	25,7	23,7	18,9	17,7	117,9	17,3	17,1	18,3	11,4	16,7	19,3	18,8
Empr. em Ativ. Sociais e Adm. Publ.	10,0	12,3	14,8	16,1	16,9	17,4	17,7	18,3	17,2	15,1	15,0	16,0
Outros Empregados c/ Carteira de Trab.	12,1	12,1	25,6	23,6	31,5	27,7	27,9	26,9	26,0	25,8	25,1	23,1
Empregado c/ Carteira na Ind. de Transf.	5,5	6,0	12,9	12,8	21,6	20,7	25,5	21,9	26,8	18,5	16,7	15,5
Empregadores	0,1	0,4	0,8	1,3	2,5	3,9	8,0	9,7	16,1	20,4	3,0	4,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD 1981 e 1989.

Tabela 60 - Distribuição dos ocupados não-agrícolas por categoria ocupacional, segundo estratos de renda.
Brasil, 1981/89.

Estratos de Renda	Emp. Doméstico		Empregado s/ Carteira		Trabalho por conta própria		Empr em Alfv. Soc. e Adm. Públ.		Outros Empr. e/ Carteira		Empr. c/ Carteira Ind. Transform.		Empregadores	
	1981	1989	1981	1989	1981	1989	1981	1989	1981	1989	1981	1989	1981	1989
-20%	60,3	54,6	33,6	33,5	26,6	25,2	13,3	15,4	9,7	10,4	6,6	7,7	0,8	1,8
30%	34,1	34,8	41,8	39,6	29,4	28,2	29,6	30,3	30,6	30,6	23,3	24,8	7,8	9,6
30%	5,5	10,1	19,4	21,0	27,8	27,6	33,7	32,5	37,8	36,0	38,9	40,2	24,9	28,2
15%	0,1	0,5	4,2	4,7	13,3	14,6	17,7	17,1	16,7	17,4	23,2	21,3	39,8	35,4
5%	0,0	0,0	1,0	1,2	2,9	4,4	5,7	4,7	5,2	5,6	8,0	6,0	26,7	25,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD 1981 e 1989

Tabela 61 - Renda da População Economicamente Ativa com rendimento.
Brasil, 1960, 1970 e 1980.

	PEA Total			PEA agrícola	
	1960	1970	1980	1970	1980
Rendimento Médio ¹	1,349	1,665	2,926	0,805	1,631
Rendimento Mediano ¹	0,870	0,920	1,399	0,580	0,916
Índice de Gini	0,504	0,561	0,592	0,424	0,554
50% mais pobres	18,0	15,6	13,8	23,6	17,4
10% mais ricos	40,5	46,7	49,6	35,0	48,8
5% mais ricos	-	-	-	25,7	38,8
Porcentagem c/ rendimento < SM. ²	58,0	55,0	34,0	81,4	59,5

Notas:

¹ Em unidades de valor real igual ao salário mínimo de agosto de 1980, usando deflador implícito das Contas Nacionais para o período 1960/70 e o índice de custo de vida do DIEESE para o período 1970/80.

² valor real igual ao salário mínimo de agosto de 1980.

Fonte: IBGE - dados básicos dos Censos Demográficos de 1960, 1970 e 1980.

Apud Hoffmann (1992 a); Hoffmann (1992 b).

Tabela 62 - Distribuição das pessoas economicamente ativas conforme o rendimento mensal.
Brasil, 1970 e 1980.

PEA	m			G	
	1970	1980	acréscimo(%)	1970	1980
Exclusivo os sem renda					
- total	1,67	2,93	75	0,561	0,592
- agropecuária	0,81	1,60	98	0,415	0,543
- urbana	2,23	3,40	52	0,548	0,580
Inclusive os sem renda					
- total	1,50	2,70	80	0,604	0,624
- agropecuária	0,65	1,32	103	0,530	0,622
- urbana	2,18	3,27	50	0,556	0,595

Notas:

m - Rendimento mensal médio, em salários mínimos equivalentes ao de agosto de 1980.

G - Índice de Gini.

Fonte: IBGE - Censo Demográfico de 1970 e 1980.

Apud Hoffmann & Kageyama (1986).

Tabela 63 - Desigualdades da renda entre pessoas economicamente ativas com rendimento.

Brasil 1983/96.

Ano	Índice de Gini	T ¹	50 ⁺	10 ⁺	5 ⁺
1983	0,591	0,719	13,1	47,4	33,8
1984	0,586	0,696	13,2	46,9	33,4
1985	0,599	0,745	12,6	48,0	34,5
1986	0,589	0,751	13,3	47,8	34,6
1987	0,595	0,74	12,7	47,8	34,1
1988	0,617	0,805	11,8	50,2	36,2
1989	0,636	0,897	10,9	52,5	38,5
1990	0,607	0,789	11,9	48,7	34,9
1992	0,574	0,691	14,0	45,8	32,7
1993	0,604	0,805	12,7	49,5	36,5
1995	0,589	0,749	13,1	47,6	34,0
1996	0,585	0,725	13,4	47,3	33,6

Nota: ¹ Exclui-se área rural da antiga Região Norte (RO, AC, AM, PA e AP).

² T de Theil

Fonte: Dados básicos das PNAD divulgadas pelo IBGE na forma de tabelas de distribuição de frequências.

Apud Hoffmann (1998).

Tabela 64 - Distribuição das famílias conforme o rendimento familiar.

Brasil e Grandes Regiões, 1970 e 1980.

Regiões	Fam. c/ declaração de rendimento		Renda Total (%)		m			G		50-		10+	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	var(%)	1970	1980	1970	1980	1970	1980
	Norte	3,4	4,3	2,6	3,3	1,95	3,71	90	0,529	0,562	17,1	14,2	43,3
Nordeste	29,0	26,8	14,8	14,5	1,31	2,61	99	0,593	0,614	14,1	11,9	49,7	50,0
Sudeste	44,7	46,2	62,1	59,9	3,55	6,25	76	0,585	0,564	12,9	14,2	35,5	44,2
Sul	17,7	16,6	16,2	16,3	2,34	4,76	103	0,547	0,560	15,9	14,5	43,9	44,2
Centro-Oeste	5,2	6,1	4,3	6,0	2,12	4,76	125	0,573	0,604	14,8	12,4	47,3	49,1
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0	2,56	4,83	89	0,608	0,597	12,1	12,2	48,3	47,1

Notas: m - Rendimento mensal médio, em salários mínimos equivalentes ao de agosto de 1980.

G - Índice de Gini.

50- - Porcentagens da renda correspondentes aos 50% mais pobres.

10+ - Porcentagens de renda correspondentes aos 10% mais ricos.

Fonte: IBGE - Censo Demográfico de 1970 e 1980. Apud Hoffmann e Kageyama (1986); Hoffmann (1984).

Tabela 65 - Distribuição das famílias de acordo com o rendimento familiar - medidas de desigualdade.
Brasil, 1979/96.

Ano	N(1000)	G	T	50-	10+	5+
79	24.326	0,588	0,741	12,6	46,1	32,8
80	26.575	0,597	0,769	12,2	47,1	33,8
81	27.475	0,584	0,732	12,9	45,8	32,7
82	28.740	0,587	0,735	12,6	45,7	32,6
83	29.622	0,589	0,739	12,6	45,9	32,6
84	30.880	0,588	0,746	12,8	46,3	33,2
85	32.184	0,592	0,752	12,5	46,5	33,2
86	32.780	0,586	0,731	12,9	45,6	32,4
87	33.934	0,597	0,759	12,2	46,5	33,1
88	34.937	0,606	0,786	11,8	47,5	33,9
89	36.228	0,617	0,812	11,2	48,3	34,3
90	37.541	0,603	0,768	11,7	46,4	32,9
92	37.769	0,567	0,643	13,7	43,8	30,3
93	38.677	0,588	0,731	12,9	46,5	33,1
95	41.212	0,589	0,730	12,6	45,8	32,2
96	41.736	0,595	0,752	12,2	46	32,7

Nota:

N : Número de Famílias com declaração de rendimento

G : Índice de Gini.

T : T de Theil

Porcentagem da renda apropriada pelos 50% mais pobres (50-), 10% mais ricos (10+) e 5 % mais ricos (5+).

Apud Hoffmann (1998).

Tabela 66 - Pobreza entre as pessoas economicamente ativas, excluindo as sem rendimento.
Brasil e Grandes Regiões, 1970 e 1980.

Regiões	H		I		P	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Brasil	0,547	0,342	0,442	0,372	0,319	0,178
Norte	0,618	0,327	0,341	0,313	0,288	0,146
Nordeste	0,803	0,611	0,503	0,409	0,511	0,344
Sudeste	0,409	0,227	0,415	0,342	0,299	0,11
Sul	0,473	0,276	0,388	0,351	0,251	0,136
Centro-Oeste	0,633	0,359	0,385	0,349	0,325	0,177

Notas: Linha de pobreza igual a 1 salário mínimo de agosto de 1980 por pessoa.

H - proporção de pobres

I - razão de insuficiência de renda

P - índice de Sen.

Fonte: IBGE, Censos Demográficos 1970 e 1980.

Apud Hoffmann (1984).

Tabela 67 - Pobreza entre a PEA agropecuária¹.
Brasil e seis regiões, 1970 e 1980.

Regiões	Exclusivo os sem rendimento							Inclusive os sem rendimento						
	1970		1980		Variação			1970		1980		Variação		
	N	%	%	N	%	%	(%)	N	%	%	N	%	%	(%)
Norte	339	4,00	73,80	234	3,80	37,40	-31	456	4,20	79,10	382	4,50	49,40	-16
Nordeste	3.864	46,10	92,30	3.478	56,00	78,60	-10	4.804	43,90	93,70	4.430	52,70	82,40	-8
Sudeste (-SP)	1.601	19,10	83,70	1.001	16,10	56,00	-37	1.876	17,10	85,70	1.183	14,10	60,70	-37
São Paulo	742	8,80	68,20	392	6,30	37,00	-47	921	8,40	72,70	506	6,00	43,20	-45
Sul	1.276	15,20	65,80	755	12,20	42,60	-41	2.231	20,40	77,10	1.482	17,60	59,30	-34
Centro-Oeste	564	6,70	78,50	353	5,70	45,20	-37	659	6,00	81,00	420	5,00	49,50	-36
Brasil	8.386	100,00	81,40	6.213	100,00	59,60	-26	10.947	100,00	85,10	8.404	100,00	66,60	-23

Nota: ¹ Linha de pobreza igual a 1 Salário Mínimo de agosto de 1980.

² Número Absoluto em 1000 pessoas

Fonte: IBGE - Censos Demográficos.

Apud Kageyama (1986)

Tabela 68 - Nível de rendimento e medidas de pobreza entre pessoas economicamente ativas com rendimento.
Brasil¹, 1983/96.

Ano	Rendimento		H ²	I ³	P ⁴	j ⁵	r ⁶
	Médio	Mediano					
1983	2,21	1,06	0,476	0,444	0,280	0,1240	9,54
1984	2,19	1,06	0,477	0,443	0,282	0,1253	9,65
1985	2,54	1,20	0,427	0,436	0,251	0,1113	7,32
1986	3,55	1,72	0,301	0,337	0,142	0,0525	2,86
1987	2,73	1,34	0,393	0,430	0,227	0,0991	6,20
1988	2,69	1,20	0,425	0,447	0,257	0,1168	7,06
1989	3,19	1,34	0,399	0,418	0,227	0,0975	5,22
1990	2,60	1,21	0,436	0,450	0,256	0,1135	7,54
1992	2,29	1,17	0,435	0,426	0,252	0,1107	8,10
1993	2,47	1,18	0,438	0,435	0,255	0,1127	7,71
1995	3,17	1,51	0,315	0,401	0,163	0,0652	3,99
1996	3,26	1,61	0,307	0,385	0,154	0,0593	3,63

Nota:

Linha de pobreza com valor real igual a um salário mínimo de agosto de 1980. Deflator : INPC.

¹ Exclusiva área rural da antiga região Norte (Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá).

² Proporção de Pobres

³ Razão de Insuficiência de renda (Income gap ratio)

⁴ Índice de pobreza de Sen.

⁵ Índice de Foster, Greer e Thorbecke.

⁶ Insuficiência de renda como porcentagem da renda total.

Fonte: Dados básicos das PNAD divulgadas pelo IBGE na forma de tabelas de distribuição de frequências. Apud Hoffmann (1998).

Tabela 69 - Pobreza entre as famílias, considerando o rendimento mensal por família.
Brasil e Grandes Regiões, 1970 e 1980.

Regiões	H		I		P		Famílias Pobres (%)		Insuf. de renda (%)		insuf de renda (%) na renda total	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Brasil	0,422	0,219	0,466	0,420	0,265	0,128	100,0	100,0	100,0	100,0	7,7	1,9
Norte	0,453	0,218	0,373	0,422	0,237	0,130	3,7	4,3	2,9	4,3	8,7	2,5
Nordeste	0,682	0,439	0,510	0,431	0,452	0,260	46,9	53,6	51,3	55,0	26,5	7,3
Sudeste	0,271	0,115	0,451	0,408	0,169	0,066	28,7	24,3	27,8	23,6	3,4	0,8
Sul	0,359	0,161	0,403	0,403	0,202	0,090	15,1	12,2	13,0	11,6	6,2	1,4
Cent.-Oeste	0,462	0,202	0,404	0,406	0,257	0,115	5,7	5,6	4,9	5,5	8,8	1,7

Notas: Linha de pobreza igual a 1 salário mínimo de agosto de 1980 por Família

H - proporção de pobres

I - razão de insuficiência de renda

P - índice de Sen.

Fonte: IBGE, Censos Demográficos 1970 e 1980.

Apud Hoffmann (1984).

Tabela 70 - Famílias pobres, considerando o rendimento médio mensal familiar per capita.
Brasil e Grandes Regiões, 1980.

Regiões ou situação do domicílio	Famílias o/ declaração de rendimentos		LP = 1/4 SM		LP = 1/2 SM	
	N(1 000)	(%)	Famílias		Famílias	
			pobres (%)	H	pobres (%)	H
Brasil	26.575	100,0	100,0	0,212	100,0	0,432
Norte	1.140	4,3	5,5	0,270	5,5	0,557
Nordeste	7.117	26,8	54,9	0,434	44,2	0,713
Sudeste	12.290	46,2	21,9	0,100	29,1	0,272
Sul	4.400	16,6	11,8	0,151	14,6	0,381
Centro-Oeste	1.628	6,1	6,0	0,206	6,5	0,462
Urbana	18.732	70,5	40,2	0,121	50,4	0,309
Rural	7.843	29,5	59,8	0,429	49,6	0,727

Notas: LP - Linha de pobreza em valores do salário mínimo de agosto de 1980 per capita.

H - Proporção de pobres.

Fonte: IBGE, Censos Demográficos 1970 e 1980.

Apud Hoffmann (1984).

Tabela 71 - Distribuição das famílias de acordo com o rendimento familiar -
nível de rendimento familiar e medidas de pobreza.
Brasil, 1979/96.

Ano	Média ¹	Mediana ¹	H ²	P ³	FGT ⁴
79	4,69	2,48	0,208	0,130	0,0619
80	4,83	2,45	0,219	0,128	0,0567
81	4,50	2,44	0,213	0,135	0,0647
82	4,59	2,38	0,217	0,136	0,0649
83	3,84	2,04	0,263	0,168	0,0810
84	3,83	2,04	0,259	0,163	0,0773
85	4,43	2,33	0,226	0,140	0,0660
86	6,06	3,24	0,152	0,098	0,0474
87	4,73	2,47	0,222	0,142	0,0685
88	4,67	2,36	0,233	0,148	0,0708
89	5,35	2,58	0,214	0,138	0,0669
90	4,26	2,15	0,265	0,173	0,0853
92 ⁵	3,72	2,05	0,251	0,151	0,0694
93 ⁵	3,99	2,05	0,243	0,146	0,0669
95 ⁵	5,12	2,65	0,175	0,109	0,0529
96 ⁵	5,62	2,86	0,170	0,111	0,0557

Nota:

Linha de Pobreza com valor real: igual a um salário mínimo de agosto de 1980,
por família. Deflator: INPC

¹ Em múltiplos do valor real do maior salário mínimo de agosto de 1980.

² Proporção de Pobres.

³ Índice de pobreza de Sen.

⁴ Índice de Foster, Greer e Thorbecke

⁵ Utilizando rendimentos médios por estrato divulgados pelo IBGE.

Apud Hoffmann (1998).

Tabela 72 - Distribuição espacial da pobreza, segundo as áreas do ENDEF.
Brasil, 1974/75.

Região/ Área	% de Famílias abaixo da LP na área	% de Pessoas abaixo da LP na área	% de Pessoas abaixo da LP sobre o total do Brasil	Nº de Pessoas abaixo da LP na área	% da População sobre o total do Brasil	População Total
Região I - Rio de Janeiro						
AM	23,4	33,3	7,6	2.628.208	8,2	7.892.516
AU	16,9	22,1	0,7	237.303	1,1	1.073.771
AR	28,4	35,7	1,0	331.140	1,0	927.563
Região II - São Paulo						
AM	22,3	30,8	8,3	2.864.535	9,6	9.300.439
AU	19,0	25,1	4,8	1.650.758	6,8	6.576.723
AR	22,7	26,8	2,7	928.259	3,6	3.463.652
Região III - Sul						
AM Curitiba	17,0	23,4	0,6	219.112	1,0	936.375
AM Porto Alegre	11,8	16,8	0,8	291.201	1,8	1.733.339
AU	13,9	18,1	3,0	1.032.539	5,9	5.704.636
AR	14,7	18,4	5,2	1.800.101	10,1	9.783.158
Região IV - MG e ES						
AM Belo Horizonte	26,0	31,8	1,7	606.544	2,0	1.907.370
AU	25,8	30,9	4,7	1.646.490	5,5	5.328.445
AR	26,9	32,7	6,1	2.122.070	6,7	6.489.510
Região V - Nordeste						
AM Fortaleza	47,3	52,8	1,8	637.220	1,2	1.206.356
AM Recife	41,9	50,1	3,0	1.024.393	2,1	2.044.697
AM Salvador	34,9	43,4	1,6	569.841	1,4	1.312.998
AU	45,2	51,3	12,9	4.484.576	9,1	8.741.863
AR	45,1	54,7	27,3	9.482.217	18,0	17.334.367
Região VI - Distr. Federal						
	26,5	35,3	0,7	245.888	0,7	696.565
Região VII - N e C. Oeste						
AM Belém	44,8	54,0	1,2	401.139	0,8	743.849
AU Norte	47,2	54,1	1,7	598.257	1,1	1.105.835
AU C. Oeste	34,7	41,2	2,6	912.125	2,3	2.213.895
Brasil ¹						
AM ²	26,9	34,2	27,3	9.488.081	28,8	27.774.004
AU	28,2	34,4	30,4	10.562.048	31,8	30.745.168
AR	31,8	38,6	42,3	14.663.787	39,4	37.998.750
Total	28,6	36,0	100,0	34.713.916	100,0	96.517.922

Notas: ¹ Exeto área rural do Norte e Centro-Oeste

² Inclui o Distrito Federal

LP - Linha de pobreza ; AM - Área Metropolitana

AU - Área Urbana não-metropolitana ; AR - Área Rural não-metropolitana

Fonte: IBGE, Endef, 1974 - 75.

Apud Fava (1984).

Tabela 73 - Percentagens de domicílios da área urbana ligados à rede geral de abastecimento de água, segundo as classes de rendimento domiciliar per capita. Brasil, 1970 e 1980.

Classes de rend. domiciliar per capita (em Sal. mínimos)	Estado do Rio de Janeiro		Estado de São Paulo		Região Sul		Minas Gerais e Espírito Santo		Região Nordeste		Distrito Federal		Região Norte e Centro-Oeste	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Até 0,25	44,5	51,3	49,0	75,1	27,4	47,6	38,5	56,5	16,2	39,9	48,3	98,6	21,5	45,0
Mais de 0,25 a 0,50	58,6	63,1	59,3	77,7	40,9	60,1	57,0	62,0	33,6	51,2	59,6	93,5	34,0	48,7
Mais de 0,50 a 0,75	71,3	70,2	67,1	85,6	55,2	67,8	70,5	69,4	48,0	60,7	70,2	93,8	46,0	55,4
Mais de 0,75 a 1,00	76,0	75,0	72,8	88,3	64,1	77,0	77,0	74,9	58,9	69,9	76,3	97,6	55,7	59,4
Mais de 1,00 a 1,50	84,7	83,2	80,3	91,2	74,2	80,5	84,3	80,7	68,6	76,2	85,0	97,2	65,4	64,5
Mais de 1,50 a 2,00	89,5	86,1	86,6	94,4	81,7	84,1	88,6	86,8	77,6	84,3	90,5	97,1	72,6	69,2
Mais de 2,00 a 3,00	94,1	87,8	91,7	95,1	86,1	97,0	92,2	90,7	82,7	81,0	95,4	97,9	77,1	67,5
Mais de 3,00 a 5,00	96,5	93,2	95,7	97,0	90,0	90,0	93,8	92,8	87,5	86,2	97,4	98,0	81,9	71,4
Mais de 5,00	97,8	97,1	97,3	97,0	90,8	91,0	90,1	89,2	87,4	87,3	98,8	98,9	95,6	67,2
Total	70,6	80,9	69,8	90,3	49,6	74,9	55,5	72,6	28,8	57,8	69,0	96,6	35,6	56,1
Déficit (Nº de domicílios)	567.607	494.901	862.969	508.520	718.601	760.418	547.669	610.731	1.478.390	1.503.577	27.757	8.524	380.393	531.521

Fonte: IBGE - Censos Demográficos de 1970 e 1980 - tabulações especiais. Apud Fava (1984).

Tabela 74 - Percentagem de domicílios da área urbana ligados à rede geral de esgoto, segundo as classes de rendimento domiciliar per capita. Brasil, 1970 e 1980.

Classes de rend. domiciliar per capita (em Sal. mínimos)	Estado do Rio de Janeiro		Estado de São Paulo		Região Sul		Minas Gerais e Espírito Santo		Região Nordeste		Distrito Federal		Região Norte e Centro-Oeste	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Até 0,25	12,5	26,4	17,8	33,8	3,0	2,9	13,4	19,7	1,4	1,2	10,8	18,7	1,6	1,2
Mais de 0,25 a 0,50	21,1	32,2	26,4	37,8	7,0	6,7	29,8	31,8	4,7	4,3	19,8	22,1	4,6	2,8
Mais de 0,50 a 0,75	32,1	37,4	30,3	47,7	13,9	9,3	45,7	42,8	9,4	3,1	31,5	26,0	9,7	5,6
Mais de 0,75 a 1,00	40,9	43,6	31,0	53,0	20,9	13,6	55,5	52,4	14,9	11,8	42,4	36,2	14,9	9,0
Mais de 1,00 a 1,50	52,8	55,7	32,3	57,8	30,4	17,8	66,1	58,6	21,2	16,5	54,0	43,1	21,4	13,0
Mais de 1,50 a 2,00	64,7	58,4	32,8	62,3	40,8	27,5	72,5	67,1	27,8	21,7	66,2	50,0	27,3	21,4
Mais de 2,00 a 3,00	76,2	69,8	32,0	65,9	48,9	27,0	78,4	71,1	33,5	22,7	77,8	61,0	32,2	22,4
Mais de 3,00 a 5,00	86,1	73,4	28,4	73,5	57,3	32,2	82,6	75,0	38,6	24,3	85,5	70,4	37,8	27,0
Mais de 5,00	91,3	87,9	21,8	84,2	62,9	44,2	77,8	76,9	40,9	36,2	89,2	79,9	36,0	26,9
Total	39,2	56,9	27,8	60,4	15,2	18,8	31,4	47,3	5,4	9,2	35,5	47,2	7,2	10,4
Déficit (No de domicílios)	980.174	1.116.471	2.062.563	2.081.082	1.209.019	2.460.079	843.822	1.175.537	1.962.792	3.230.515	57.750	129.145	548.447	1.094.857

Fonte: IBGE - Censos Demográficos de 1970 e 1980 - tabulações especiais. Apud Fava (1984).

Tabela 75 - Domicílios particulares permanentes, por situação do domicílio, segundo situação de saneamento e energia elétrica. Brasil, 1970 e 1980.

Característica do domicílio	Urbano		Rural		Total	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Abast. de água	5.592.606	13.523.338	191.662	319.407	5.784.268	13.842.745
Rede Geral	54,4	76,0	2,6	4,2	32,8	54,9
Poço ou Nascente	2.475.454	2.749.555	1.907.201	4.764.471	4.332.655	7.514.026
Outra forma	23,6	15,4	25,9	64,0	24,5	29,8
Outra forma	2.258.062	1.474.449	5.253.397	2.341.589	7.511.459	3.816.038
Outra forma	21,9	8,2	71,4	31,4	42,6	15,1
Instal. Sanitária	2.290.573	6.885.018	27.829	104.898	2.318.402	6.989.916
Rede Geral	22,2	38,7	0,3	1,4	13,1	27,7
Fossa Séptica	2.248.767	3.447.031	117.308	449.308	2.366.075	3.896.339
Fossa Rudimentar	21,8	19,3	1,5	6,0	13,4	15,4
Fossa Rudimentar	3.777.423	5.085.796	1.462.617	2.211.906	5.240.040	7.297.702
Fossa Rudimentar	36,7	28,6	19,8	29,7	29,7	28,9
Outro Escoadouro	476.435	764.923	273.730	360.522	750.165	1.065.445
Outro Escoadouro	4,6	3,9	3,7	4,8	4,2	4,2
Não tem	1.482.868	1.284.676	5.470.779	4.225.223	6.953.647	5.509.899
Não tem	14,4	7,2	74,4	56,7	39,4	21,8
Possui iluminação elétrica	7.768.721	15.674.731	615.273	1.594.744	8.383.994	17.269.475
Possui iluminação elétrica	75,5	88,2	8,3	21,4	47,5	68,5
Total de Domicílios	10.276.340	17.770.981	7.352.359	7.439.658	17.628.699	25.210.639
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE: Diretoria de Pesquisas. Departamento de População. Censos Demográficos, 1970 e 1980.

Tabela 76 - Taxa de alfabetização da população¹ para diferentes grupos etários, segundo a situação de domicílio Brasil - 1960/88.

Grupos etários	Situação do Domicílio	1960	1970	1980	1988
		7 anos e mais	BRASIL	57,2	64,5
	Urbano	75,7	78,9	81,4	85,8
	Rural	41,3	44,8	50,7	60,9
	BRASIL	48,6	60,2	63,2	74,0
7 a 14 anos	Urbano	69,9	76,7	75,0	82,3
	Rural	33,7	41,6	43,0	54,9
	BRASIL	60,3	66,0	74,6	81,1
15 anos e mais	Urbano	77,4	79,7	83,2	86,8
	Rural	44,3	46,2	53,8	63,1
	BRASIL	65,8	73,2	83,4	89,8
15 a 29 anos	Urbano	84,0	87,1	90,9	94,1
	Rural	50,5	54,4	65,1	76,5

Nota:

¹ Proporção da população que sabe ler e escrever em relação ao total da população segundo o grupo etário (exclusive "idade ignorada")

Fonte: IBGE - Censos Demográficos de 1960, 1970 e 1980,

PNAD, 1988.

Tabela 77 - Escolaridade média (em anos) das pessoas de 10 anos e mais, por sexo, segundo níveis de rendimento médio mensal (em salários mínimos).
Brasil, 1970 e 1980.

Rendimento Médio Mensal (Salários Mínimos)	Pessoas de 10 anos e mais					
	Total		Homens		Mulheres	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Total	2,8	3,8	2,9	3,8	2,7	3,7
Até 1/4 SM	1,3	2,5	0,9	2,1	1,6	2,7
Mais de 1/4 a 1/2 SM	1,6	1,8	1,2	1,5	2,3	2,0
Mais de 1/2 a 1 SM	2,8	2,6	2,1	2,2	4,0	3,5
Mais de 1 a 1 1/2 SM	4,6	3,7	3,1	3,1	6,0	5,2
Mais de 1 1/2 a 2 SM	6,2	4,4	4,0	3,7	7,7	6,3
Mais de 2 a 3 SM	7,6	5,0	5,1	4,2	8,8	7,6
Mais de 3 a 5 SM	9,3	6,2	6,7	5,4	10,0	9,2
Mais de 5 SM	10,3	8,7	8,5	8,3	10,6	10,5
Sem Rendimento	2,5	3,2	2,8	3,3	2,4	3,2
Sem Declaração	2,6	3,7	2,5	3,9	3,2	3,4

Fonte: IBGE - Censos Demográficos de 1970 e 1980.

Apud Caising (1983 a).

Tabela 78 - Distribuição dos domicílios com bens duráveis, por espécie de bens, segundo a situação do domicílio e classes de rendimento monetário mensal do domicílio. Brasil, 1972 e 1976.

Classes de Rendimento Monetário Mensal do Domicílio	Domicílios com Bens Duráveis (%)									
	Fogão		Rádio		Geladeira		Televisão		Automóvel	
	1972	1976	1972	1976	1972	1976	1972	1976	1972	1976
Total	76,4	94,2	61,9	75,9	30,7	42,3	32,0	46,6	11,7	11,7
Até 1 salário mínimo	55,9	83,5	39,3	53,1	4,2	6,6	4,0	7,7	0,7	0,8
Mais de 1 a 2 salários mínimos	80,0	92,6	66,6	69,8	19,0	18,3	21,2	22,7	3,1	3,2
Mais de 2 a 3 salários mínimos	90,6	96,9	75,2	79,1	40,9	36,9	45,1	45,2	8,2	7,2
Mais de 3 a 5 salários mínimos	94,1	98,7	79,3	84,7	58,1	56,7	61,7	64,1	17,6	15,7
Mais de 5 a 7 salários mínimos	95,5	99,3	83,1	88,5	75,5	74,1	76,9	80,0	30,4	31,1
Mais de 7 a 10 salários mínimos	95,1	99,5	84,4	90,7	82,1	84,9	80,8	88,1	44,6	41,9
Mais de 10 a 15 salários mínimos	95,3	99,5	86,9	92,7	88,0	91,5	87,1	91,7	61,9	60,5
Mais de 15 salários mínimos	94,4	99,7	88,3	95,6	91,2	95,7	88,5	95,1	76,9	81,1
Sem Rendimento	56,1	88,5	39,5	48,7	13,7	20,1	15,9	22,8	9,3	3,2
Sem Declaração	71,7	95,7	53,5	83,2	20,1	48,9	19,1	51,0	9,2	22,3
Urbana	87,8	97,5	69,3	80,4	47,0	60,0	49,6	66,4	17,2	24,0
Até 1 salário mínimo	67,8	90,6	45,5	55,3	10,6	15,4	10,7	18,6	1,4	1,3
Mais de 1 a 2 salários mínimos	87,8	95,6	66,9	70,4	27,3	31,2	31,0	39,4	3,7	3,6
Mais de 2 a 3 salários mínimos	94,7	98,3	74,1	79,0	49,1	49,4	54,5	61,3	8,8	7,7
Mais de 3 a 5 salários mínimos	96,4	99,2	78,0	84,8	66,4	66,7	71,7	75,3	18,6	16,3
Mais de 5 a 7 salários mínimos	96,9	99,4	82,9	88,8	81,4	81,4	83,5	87,9	31,4	32,4
Mais de 7 a 10 salários mínimos	96,1	99,5	83,9	90,8	87,4	89,4	86,8	93,1	46,4	43,3
Mais de 10 a 15 salários mínimos	95,7	99,6	86,7	93,1	91,6	95,5	90,6	95,9	63,6	61,5
Mais de 15 salários mínimos	95,0	99,7	89,0	95,9	94,3	97,5	92,5	97,3	79,2	82,1
Sem Rendimento	75,7	90,6	47,8	52,9	28,0	24,3	39,4	28,9	19,3	2,4
Sem Declaração	80,9	99,4	60,0	87,5	40,2	69,4	37,4	74,6	16,5	30,6
Rural	57,7	88,1	49,8	67,5	4,1	9,0	3,3	9,6	2,9	6,0
Até 1 salário mínimo	49,3	79,2	35,8	51,7	0,6	1,2	0,3	1,0	0,3	0,5
Mais de 1 a 2 salários mínimos	65,4	89,5	66,2	69,3	3,8	4,9	3,1	5,3	2,0	2,7
Mais de 2 a 3 salários mínimos	75,3	94,1	79,3	79,3	9,8	11,7	9,4	12,7	6,1	6,3
Mais de 3 a 5 salários mínimos	82,6	97,2	85,6	84,2	17,2	21,7	13,1	25,2	12,5	13,7
Mais de 5 a 7 salários mínimos	83,5	98,3	85,2	86,3	26,5	31,3	22,7	33,8	22,2	23,0
Mais de 7 a 10 salários mínimos	87,7	99,3	89,8	89,9	30,8	43,7	23,0	42,6	27,3	29,4
Mais de 10 a 15 salários mínimos	89,7	98,2	89,0	87,8	41,0	46,6	39,5	45,0	39,0	48,9
Mais de 15 salários mínimos	87,8	99,5	79,9	90,0	56,5	64,4	44,4	59,4	50,5	64,4
Sem Rendimento	47,6	84,9	36,0	38,6	7,6	8,8	5,8	6,5	4,9	5,3
Sem Declaração	63,9	89,0	48,0	75,2	3,1	11,2	3,6	7,6	3,1	7,1

Nota: Exclusivo os dados da Região VII - Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará, Amapá, Mato Grosso e Goiás.

Fonte: IBGE - Diretoria Técnica, Departamento de Estudos e Indicadores Sociais.

Apud Calsing (1983 a).

Tabela 79 - Distribuição dos domicílios que possuem uma ou mais espécies de bens duráveis, por classes de rendimento monetário mensal do domicílio, segundo a espécie de bens duráveis. Brasil, 1976.

Bens Duráveis	Domicílios com Bens Duráveis											
	Total	Classes de Rendimento Monetário Mensal do Domicílio (SM) (%)									Sem Rendimento	Sem Declaração
		Até 1	Mais de 1 a 2	Mais de 2 a 3	Mais de 3 a 5	Mais de 5 a 7	Mais de 7 a 10	Mais de 10 a 15	Mais de 15			
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rádio	30,0	45,0	46,6	35,0	21,6	11,3	5,8	3,3	1,7	24,9	29,8	
Rádio e Geladeira	2,8	1,6	3,0	4,1	4,1	2,6	2,1	1,2	0,7	3,3	4,0	
Rádio e Televisão	6,2	2,5	6,5	10,0	10,1	7,4	4,8	1,7	0,7	5,9	5,8	
Rádio e Automóvel	1,0	0,2	1,0	1,5	1,6	1,2	1,2	1,1	0,6	-	1,1	
Rádio, Geladeira e Televisão	20,5	3,4	10,9	23,5	34,7	38,8	38,7	29,1	14,6	12,0	22,2	
Rádio, Geladeira e automóvel	0,5	0,1	0,3	0,5	0,8	1,0	0,6	1,2	1,0	0,7	0,2	
Rádio, televisão e automóvel	0,5	0,0	0,2	0,5	1,0	1,1	0,9	0,7	0,6	-	0,5	
Rádio, Geladeira, Televisão e automóvel	14,4	0,3	1,4	3,9	10,7	25,1	36,6	54,4	75,7	2,0	19,5	
Geladeira	0,7	0,5	0,9	0,7	1,2	0,7	0,5	0,2	0,1	1,6	0,5	
Geladeira e Televisão	2,4	0,6	1,7	3,6	3,9	3,8	3,9	2,7	0,7	0,5	1,5	
Geladeira e automóvel	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,2	-	-	
Geladeira, Televisão e automóvel	0,9	0,0	0,1	0,4	1,1	2,0	2,1	2,6	2,7	-	1,0	
Televisão	1,6	0,8	1,8	3,1	2,4	1,5	1,0	0,5	0,1	2,5	0,6	
Televisão e automóvel	0,1	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	-	-	
Automóvel	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,1	0,2	0,1	0,5	-	
Não possui rádio, geladeira, televisão e automóvel	18,1	44,9	25,4	12,7	6,2	2,8	1,3	0,9	0,4	46,1	13,3	

Fonte: IBGE - Diretoria Técnica, Departamento de Estudos e Indicadores Sociais. Apud Calsing (1983 a).

Tabela 80 - População e domicílios favelados.
Brasil e Grandes Regiões, 1980.

Região	População		Domicílios		% na Pop	
	NA	%	NA	%	Urbana	Total
Norte	70.742	3,50	12.721	2,64	2,36	1,20
Amazonas	69.737	3,10	12.613	2,62	8,23	4,87
Pará	1.005	0,40	108	0,02	0,06	0,03
Nordeste	343.641	15,28	69.974	14,56	1,98	0,99
Maranhão	2.693	0,12	522	0,11	0,22	0,07
Ceará	171.366	7,62	34.565	7,19	6,14	3,24
R. G. Norte	1.600	0,07	338	0,07	0,14	0,08
Paraíba	9.812	0,44	2.031	0,42	0,68	0,35
Pernambuco	100.170	4,45	21.476	4,47	2,67	1,63
Alagoas	692	0,03	125	0,03	0,07	0,03
Bahia	57.358	2,55	10.917	2,27	1,25	0,61
Sudeste	1.647.219	73,23	357.333	74,36	3,90	3,18
Minas Gerais	216.508	9,62	45.104	9,39	2,44	1,62
Espírito Santo	73.212	3,25	15.199	3,16	5,74	3,62
Rio de Janeiro	723.164	32,16	164.034	34,14	7,07	6,40
São Paulo	634.335	28,20	132.996	27,67	2,91	2,53
Sul	134.252	5,92	30.077	6,25	1,15	0,71
Paraná	26.580	1,18	5.308	1,10	0,60	0,35
Santa Catarina	6.672	0,30	1.313	0,27	0,32	0,18
R. G. Sul	101.000	4,49	23.456	4,88	1,96	1,30
Centro-Oeste	53.545	2,38	10.493	2,19	1,06	0,71
Mato Grosso	16.435	0,73	3.103	0,65	2,58	1,44
M. Grosso Sul	11.892	0,53	2.371	0,49	1,31	0,87
Goiás	12.834	0,57	2.581	0,54	0,54	0,33
D. Federal	12.384	0,55	2.438	0,51	1,10	1,05
Brasil	2.249.449	100,00	480.595	100,00	2,84	1,89

Fonte: IBGE - Sinopse preliminar do Censo Demográfico, 1980.
Apud Patarra (Coord.) (1989).

Tabela 81 - População favelada, urbana e total.
Regiões Metropolitanas, 1980.

Região	População			A/B	A/C
	Favelada (A)	Urbana (B)	Total (C)		
Belém	1.005	831	999.165	0,12	0,10
Fortaleza	171.366	1.501.469	1.580.066	11,41	10,85
Recife	100.170	2.131.649	2.347.005	4,70	4,27
Salvador	57.358	1.696.318	1.766.582	3,38	3,25
Belo Horizonte	193.410	2.461.081	2.540.130	7,86	7,61
Rio de Janeiro	683.622	8.821.845	9.014.272	7,85	7,58
São Paulo	476.221	10.783.140	12.492.925	4,42	3,81
Curitiba	19.521	1.325.275	1.440.626	1,47	1,36
Porto Alegre	77.952	2.103.848	2.176.338	3,71	3,58
Total	1.780.625	31.655.968	34.357.109	5,62	5,18

Fonte: IBGE - Sinopse preliminar do Censo Demográfico, 1980, Censo Demográfico, 1980.
Apud Patarra (Coord.) (1989).