

TCC/UNICAMP

P415d

3688/IE

Trabalho de TCC

estadual de Campinas – Institut



1290003688

CEDOC/IE

**Desempenho da Economia Brasileira e do mercado de
trabalho na década de 1990 - Estudo de caso para o
ramo de intermediação financeira e de imóveis**

CEDOC/IE

Jean de Jesus Peres (RA 016346)

Orientador: José Dari Krein

Krein, Jose Dari

2008

SUMÁRIO:

INTRODUÇÃO.....	4
APRESENTAÇÃO.....	4
TEMA.....	4
ESTRUTURA.....	5
1 ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90	7
1.1 DESEMPENHO DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 1990.....	7
1.2 DESEMPENHO DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO NA DÉCADA DE 1990	12
1.3 SISTEMA FINANCEIRO NA DÉCADA DE 1990.....	16
2 DINÂMICA DA OCUPAÇÃO E DOS RENDIMENTOS NO SETOR DA IFI ENTRE 1992 E 2001	18
2.1 ESTRUTURAS DE OCUPAÇÃO NAS REGIÕES METROPOLITANAS EM 1992 E 2001.....	18
2.2 A EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO E DO RENDIMENTO DOS ASSALARIADOS	21
2.3 A EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO E DO RENDIMENTO DOS NÃO ASSALARIADOS	23
3 SETOR DE INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA E IMÓVEIS: PANORAMA GERAL DO SETOR EM 2002 DENTRE OS TRABALHADORES NÃO-AGRÍCOLAS	25
3.1 APRESENTAÇÃO	25
3.2 CARACTERIZAÇÃO DA OCUPAÇÃO.....	25
3.3 ANÁLISE DO RENDIMENTO NAS REGIÕES METROPOLITANAS	30
3.3.1 A ESTRUTURA DA OCUPAÇÃO METROPOLITANA	30
3.3.2 OS OCUPADOS ASSALARIADOS DO SETOR IFI NAS METRÓPOLES	35
3.3.3 OS OCUPADOS NÃO ASSALARIADOS NO SETOR IFI DAS METRÓPOLES	36
CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
ANEXOS	43
ANEXO I Decomposição da variação do rendimento	43
ANEXO II Ocupados, massa de rendimento e rendimento médio.....	43
ANEXO III Os melhores remunerados nas metrópoles.....	46
ANEXO IV Tabelas não apresentadas.....	48
ANEXO V Tabelas citadas	49
Referências Bibliográficas.....	50

INTRODUÇÃO

APRESENTAÇÃO

A busca nesse estudo, condensado nas seguintes páginas, foi desde o início o entendimento estrutural das mudanças empreendidas na década de 90 na sociedade brasileira, que certamente vinha em total desencontro às experiências nos pelo menos 50 anos que as antecederam. O neoliberalismo, como fora chamado à época, mesmo a contragosto de seus formuladores, redesenhou os parâmetros da gestão pública e privada, impactando diretamente no mercado de trabalho, que viu os conceitos clássicos de direitos enquadrados como “encargos”; pôs acima dos pilares do nacional-desenvolvimentismo o diletante conceito de “eficiência econômica” como embaixador das decisões econômicas de qualquer indivíduo livre e, pela somatória de todos os indivíduos, da nação.

Ora, as práticas anteriores partiam de pressupostos, que sob a visão neoliberal, eram ineficientes, visando o desenvolvimento do capitalismo num país subdesenvolvido com alto grau de concentração do fluxo e estoque de riqueza, com ponderação especial à questão fundiária. Esse embate de pressupostos e, conseqüentemente, de objetivos e meios traçados para o que cada experiência entendia como país a ser construído é a questão central dessa monografia, com base nas ferramentas econômicas, tais como política fiscal, monetária e cambial e os frutos colhidos pela experiência neoliberal, dados estes de domínio público.

TEMA

O entendimento amplo, no entanto, do que muitas vezes propiciamente e desconhecidamente se chamou de neoliberalismo, se faz neste trabalho com o recorte do mercado de trabalho, e mais precisamente, sobre os trabalhadores

dos ramos de intermediação financeira e imobiliária, onde as políticas neoliberais provocaram mudanças significativas. Assim, o estudo, seja das mudanças estruturais ou das conseqüências destas no mercado de trabalho, dialogam-se. Em nosso caso, o corte embora amplo, salienta a figura central do bancário, figura essa, que viu minguar sua posição relativa na sociedade, assim como veremos mais adiante, através de sua participação no produto, pelo rebaixamento de seus vencimentos, prática comum a todos os salários à guiza do engrandecimento da remuneração do capital no produto total.

Um factóide para quem acompanhou a redução do prestígio dos bancários no Brasil a dentro, mas aqui reforçado por números da PNAD. A postura altiva do bancário, principalmente nas pequenas cidades, raramente será encontrada na década de 90 e início do século XXI, tese levantada nesse estudo por meio do estudo do seu rebaixamento salarial, opção essa que não mais tornará a profissão um atrativo aos melhores quadros profissionais da sociedade.

Assim, no capítulo 2 se faz o estudo quantitativo com base nos dados da PNAD vislumbrando a mudança nas seis capitais brasileiras abarcadas pelo centro.

ESTRUTURA

O estudo será dividido em duas partes, seguidas, ao final, de uma conclusão. Na primeira procura-se com base no estudo das políticas cambiais, fiscais e monetárias dos planos ortodoxos, explicar o sucesso na contenção inflacionária e o custo para o crescimento econômico e o impacto nos indicadores sociais. A primeira parte subdivide-se em outras duas, na qual a primeira enfatiza o desempenho da economia nacional para o período, e para o mercado de trabalho, desenvolvido na segunda parte.

A segunda parte do estudo obtém o estudo quantitativo para o ramo de intermediação financeira e mobiliária, recheada de tabelas e análise do setor. Ao final têm-se a conclusão, donde se desenvolve a relação entre as políticas econômicas da década de 90 e o desempenho do setor em estudo.

1 ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90

1.1 DESEMPENHO DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 1990.

À década de 90 certamente caberia com maior propriedade o título de “década perdida”, do que ao período que a antecedeu. Assistimos nesse período as piores taxas de crescimento reais da economia *vis-à-vis* uma piora exponencial dos indicadores sociais, tais como desemprego, desigualdade e informalização dos contratos de trabalho.

Não seria por menos, pois observando-se as taxas de crescimento da economia brasileira na década de 90 chega-se à conclusão de que a quantia de recursos disponíveis *per capita* praticamente inalterou-se no período. Segundo os dados do IBGE, a economia cresceu a uma taxa média de 1,8% entre 1989 e 1999, pouco acima do crescimento demográfico de 1,5%, totalizando um acréscimo de apenas 0,3% de renda por brasileiro no período.

A preocupação central da política macroeconômica no decorrer da última década do século XX foi o duro combate à inflação, e nesse sentido mostrou-se de grande êxito. Se essa era tida como a mais dura disputa entre os economistas das diferentes matizes, que ao longo da década de 80 se esmeraram por quase uma dezena de Planos econômicos, lograram os liberais em 1994 sob governo de Itamar Franco.

O conflito das causas inflacionárias entre heterodoxos e ortodoxos baseava basicamente no apontamento, pelo primeiro grupo, do estrangulamento do financiamento externo acumulado desde a defesa agressiva americana de sua moeda, sob tutela do então *chairman* Paul Volker a partir de 1979, que drenou toda liquidez internacional para recuperação da economia estadunidense, e foi reforçada pelo segundo choque do Petróleo, causando impactos desastrosos na economia brasileira, deteriorando os termos de troca de nossa balança, que

tinha na importação de Petróleo portentoso componente. Já o segundo grupo apostava que a recuperação das três funções clássicas de nossa moeda, sob bombardeio inflacionário, se daria através da contenção do setor público.

Os temores quanto à implementação das políticas ortodoxas, por parte dos oponentes, é que o setor público já sangrara toda a década anterior, Carneiro (2002) defende este ponto ao combater a tese da internacionalização do núcleo decisório da economia, proposto por Casto & Souza (1985), que viam na maturação dos fortes investimentos empenhados com o II PND os positivos superávits comerciais; rebate Carneiro que ocorriam transferências reais para o exterior com fortes subsídios via reajustes reais negativos das tarifas das empresas estatais e assunção dos riscos cambiais pelo poder público. Acrescenta Carneiro que a taxa de investimento se mostrava em baixos patamares e a repetição de tais políticas na próxima década realimentaria o perigoso ciclo desindustrializante.

Os formuladores de política econômica, no entanto, não repetiriam a fórmula da década anterior. Os novos ventos que sopravam, o denominado "Consenso de Washington", eram mais profundos e estruturais, estimulava a livre competição inter capitalista como indutor de "disciplina competitiva", cujos quatro pontos, que sinteticamente compunham o "consenso", como aponta Almeida e Belluzzo (2002) eram:

- a estabilidade de preços cria condições para o cálculo capitalista de longo prazo, estimulando o investimento privado;
- a abertura comercial (e a valorização cambial) impõe disciplina competitiva aos produtores domésticos, forçando-os a realizar ganhos substanciais de produtividade;
- as privatizações e o investimento estrangeiro removeriam gargalos na oferta na indústria e na infra-estrutura, reduzindo custos e melhorando a eficiência;

- a liberalização cambial, associada à previsibilidade quanto à evolução da taxa real de câmbio, atrairia poupança externa em escala suficiente para complementar o esforço de investimento doméstico e financiar o déficit em conta-corrente.

A abertura comercial, adicionalmente, se justifica na visão liberal para reduzir o poder de mercado dos agentes, principal formadores de preços. Os problemas, inúmeros se partíssemos desse único pressuposto, se acumularam quando chega a proposta do Plano Real, onde o governo promoveria uma dolarização indireta, com a criação de nova unidade de conta, a URV (Unidade Real de Valor), em paridade unitária com o dólar. Tal processo atrela em sintonia completa os capitalistas brasileiros e estrangeiros. Carneiro (2002) rebate que tal proposta para uma economia que sofreu desinvestimento na década anterior, não acompanhando as transformações na economia mundial das duas décadas que a precederam¹, só pode ter como consequência a eliminação do empresariado nacional. No plano macroeconômico a sensibilidade seria anotada na Balança Comercial, em escalada deficitária.

A URV seria a proposta liberal para reforma monetária, mas a moeda por si só não pode existir numa economia capitalista, ela é a expressão mais líquida de uma nação soberana, sustentada pelo poder econômico e geopolítico de um país, e nesse quesito o Brasil não poderia abdicar momentaneamente de sua condição subdesenvolvida para se agarrar a uma moeda forte, de mesmo poder de compra do dólar, manifestação do poderio dos EUA. O Plano Real, portanto, configurado como reforma monetária, não se sustentaria de pé, nem no curtíssimo prazo.

Verdade consensual. Os formuladores do Plano Real atentos a isso engendraram a liberalização financeira, segundo e fundamental apoio na sustentação do Plano. A fonte, mais uma vez, da "saída brasileira" foram calcados nos receituários do Centro, dispostos acima sob a insígnia de

¹ Coutinho (1992) afirma que desde a década de 1970 o mundo entrava na "Terceira Revolução Industrial", que baseava-se na incorporação ao processo produtivo da informática, microeletrônica e telecomunicações.

“Consenso”. A liberalização de empecilhos à movimentação de capitais deu o equilíbrio fiscal ao governo, que os atraindo anulará o déficit da balança comercial com superávits na conta capital e, conseqüentemente, da Balança de Pagamentos.

A possibilidade do financiamento externo à essa política se deve ao ponto de inflexão na liquidez internacional, minguada desde a reversão das expectativas dos agentes mundiais com a subida da taxa de juros americana em 1979. A recessão da economia dos EUA e o estouro das “bolhas” nipônicas despejaram no cenário internacional capitais à procura de diferencial de juros, baixos em suas pátrias (ALMEIDA & BELLUZZO, 2002). O “Consenso de Washington” propôs a liberalização dos entraves jurídicos para livre movimentação do excedente de capital nos centros, e os formuladores do Plano Real verão neste o ponto de apoio que restava na reforma monetária.

Destarte, a opção brasileira em manter a administração cambial, sem a dolarização completa da economia, segundo BACHA (1997), daria aos gestores públicos liberdade na política econômica, custando aos cofres públicos essa “liberdade” a fixação da taxa de juros bem acima do nível exigido no caso radical de dolarização. Além do mais, o câmbio fixo (e fictício) para um país sem grandes volumes de reservas internacionais, realimentava a elevação contínua dos juros, para diminuir a tentação dos investidores em especular contra a moeda nacional.

Nem somente os juros fixados pelo Governo garantem aos investidores a sustentabilidade da moeda, pois esta, como dito, no longo prazo depende diretamente da capacidade de financiamento da economia, e os juros depende (ou dependiam) da decisão dos governantes. Os formuladores do Plano Real nesse sentido responde com mudanças no Conselho de Política Monetária (COPOM), com ampliação do setor privado na definição da taxa de juros, acalmando a classe mais bem beneficiada com o Plano, agora empossada no Estado.

As condições objetivas e subjetivas para a formulação do plano estão em sintonia, FHC como Ministro da Fazenda de Itamar Franco está atento e lança, à guisa dos erros e acertos dos planos ortodoxos anteriores, a pedra lapidada dos (neo)liberais: O Plano Real; um conjunto de propostas que passariam pela abertura comercial e financeira com a finalidade de conter a inflação.

Não se pode negar que na cabeça de FHC e seus congêneres havia interesse direto no capital político sucesso do plano de tal envergadura, já aos vencidos restou apenas a derrota e o lamento. Os vencidos, ditos heterodoxos, alertavam para as péssimas conseqüências de um pareamento dos preços nacionais com os internacionais *ceteris paribus*, diante do desnivelamento ocorrido nas décadas anteriores, principalmente no tocante à produtividade do trabalho.

O déficit da Balança Comercial, a persistirem as condições, diziam, levaria no curto prazo ao enfraquecimento da economia e do Governo, porém a classe média entorpecida com o resgate do consumo e a classe baixa com o ganho inicial decorrente da estabilidade dos preços (HOFFMANN, 1998), não viram o mecanismo perverso criado para o financiamento deste déficit via capitais especulativos atraídos a altos juros.

Assim se orquestrava a contraditoriedade do Plano Real: o alto patamar de juros, deveras o responsável pelo superávit da Conta Capital, será realimentado incansavelmente, pois a desconfiança dos agentes dada a opção por estes capitais os fazia optar pelos títulos atrelados ao câmbio, que pressionara ainda mais o juros, afim de responder a novas desconfianças sobre a honra da dívida crescente. A deterioração das contas públicas, através do crescente déficit operacional do setor público, foi outro componente da ciranda financeira, pois as reservas que subiam com a escalada dos juros eram esterilizadas, elevando ainda mais a dívida pública.

A dívida em crescimento, resultado da securitização dos capitais especulativos que entram no país dado o diferencial de rentabilidade com os centros; a redução no produto nacional da indústria, em decorrência do crescente

consumo, que resultam em desadensamento da indústria nacional, desfazendo por completo elos desta (COUTINHO, 1997); e a sangria do esturricado Estado Brasileiro por meio da deterioração de suas finanças; são atrocidades sob o prisma da formação da Nação que não serão sentidas no curto prazo, nem ouvidas diante da possibilidade de consumo propiciadas, mesmo que ao peso custo do consumo do estoque de capital do País.

Nesse cenário, a elite brasileira, de grande peso na industrialização empreendida nos cinco últimos decênios, detentora de ativos acumulados na década de 80 impossíveis de serem monetizados, vai se transferindo da estrutura produtiva, às minguas dado o patamar desincentivante da taxa de juros ao investimento produtivo, para o setor financeiro, este dependente e parasitário do Estado, que cria canal direto de transferências “suportáveis” nas suas finanças. Compromissos assumidos e reforçados legalmente no final da década com a famigerada Lei de Responsabilidade Fiscal².

Por fim, salienta-se que outro importante instrumento da partilha da produtividade do trabalho, a indexação salarial, foi extinta na década, política coerente com o receituário liberal, e aqui reside a segunda parte deste capítulo, em que será dada a ênfase nos entroncamentos no mercado de trabalho da gestão macroeconômica liberal na década de 90.

1.2 DESEMPENHO DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO NA DÉCADA DE 1990

A política macroeconômica, portanto, se assentaria nesses quatro pilares. A estabilidade de preços, como dito, teria a centralidade dos esforços do Governo, sendo a abertura comercial, privatizações e liberalização cambial os instrumentos adotados, no curto, médio e longo prazo para contenção da inflação. A efetividade da abertura comercial com moeda supervalorizada seria

notada rapidamente, com a inflação anual, segundo o IPCA, caindo de 916% em 1994 para 22,4 em 1995. O impacto da redução inflacionária será homogenizador, elevando a renda para todos, e se levado em conta que os mais pobres são os maior prejudicados com a inflação, haja visto o pouco acesso dos meios de defesa desta, tivemos um redistribuição da renda (HOFFMANN, 1998). Fato é que no final de 1994 FHC será eleito em primeiro turno, mesmo diante da aliança dos Trabalhistas e Trabalhadores, com Lula presidente e Brizola vice.

A população brasileira cresceu a uma taxa de 1,5% ao ano durante a década de 90, destarte, o maior índice de crescimento demográfico na geração anterior fez com que o crescimento da PEA (População Economicamente Ativa) para o período fosse de 2%, traduzindo em um acréscimo anual de 1,5 milhões de trabalhadores potenciais ao mercado de trabalho. A ausência de política de criação de empregos somada à desestruturação de elos da cadeia produtiva nacional fará com que dos 9,5 milhões ingressantes no mercado de trabalho de 1992 a 1999³, apenas 6,4 milhões encontraram emprego, elevando a taxa de desemprego de 7,2 para 10,4 pontos percentuais da força de trabalho.

No entanto, houve mudança significativa do perfil dos contratos de trabalho, avançando a informalidade. Aos 6,4 milhões de empregos criados entre o período de 1992 a 1999 soma-se mais 1,3 milhões dos três anos anteriores a 1992. Segundo os dados da PNAD (Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios) dentre os 7,7 milhões (ver Tabela A7, no anexo V) de postos de trabalho criados em ocupações não-agrícolas, 46,7% eram de conta própria, elevando o peso dos conta-própria de 18,4% para 22,5% (ver Tabela A8, anexo V) e do trabalho não-remunerado e doméstico, que juntos passaram de 6,4 para 7,5%. A queda significativa, por extensão, se deu quanto à criação de postos de trabalho de empregado, que caiu 6,7, rebaixando de 66,8 para 60,1%.

² LEI COMPLEMENTAR Nº 101, DE 4 DE MAIO DE 2000

³ A partir de 1992 o IBGE muda as normas de mensuração do desemprego

A informalidade crescente do emprego, é portanto a principal face das políticas neoliberais implementadas na década de 90. A abertura comercial e financeira forçou as empresas a um ajuste na estrutura dos custos para se manter no mercado, e a principal política adotada foi a terceirização. As empresas que não obtiveram êxito com tais políticas despejaram mão-de-obra no mercado de trabalho.

A terceirização reduzirá o contingente das grandes empresas, ficando a cargo das pequenas a absorção desse excedente. A capacidade da pequena e micro empresa, pela sua essência, de arcar com os direitos do trabalho formal justifica em grande medida a deterioração supra citada.

Dentro da economia a reestruturação se dará com a diminuição do peso emprego industrial sobre o trabalho não agrícola, que passa de 27,1% para 20,8%, no período de dez anos que separa 1989 de 1999. A indústria de transformação também sofrerá reorganização interna, com a indústria de bens de capital reduzindo em 20% seu volume de emprego, ao passo que a de bens de consumo duráveis cresceu 22,4%, facilitado pela possibilidade de abertura de crédito às famílias com a massiva entrada de capitais após 95. Embora tenha caído o peso do emprego industrial o produto do setor manteve-se no mesmo patamar, com a redistribuição interna.

O campo também não absorveu o excedente de mão-de-obra das cidades, pelo contrário, no período em análise, de 1989 a 1999, o volume de emprego cai 5,2%. Mesmo a crescente demanda internacional pelas commodities que em terras Brasileiras dispõe de vantagens comparativas não serviu como fonte de absorção dessa mão-de-obra, pois o meio de produção empregado para responder à elevação de demanda foi a máquina agrícola, colheitadeiras, tratores, etc.

Reiterando o dito acima, o trabalho agrícola e não agrícola no país totalizavam a cifra de 60,6 milhões de trabalhadores empregados em 1989, número que saltou para 67,6 em 1999, oferta anual de aproximadamente 700 mil nos postos de trabalho, bem aquém do crescimento anual de 1,3 milhões da PEA.

Esse hiato não contemplado de 600 mil trabalhadores por ano engrossaram os índices do desemprego aberto, que salta de 5 para 10,4% da PEA entre 1989 e 1999.

Outra contribuição para a deterioração do nível de emprego brasileiro será as privatizações. O Estado, que sempre "puxou" o nível salarial e dos direitos trabalhistas ao transferir à iniciativa privada suas empresas abriu margem às políticas de terceirização nestas. As empresas estatais que na década de 80 foi utilizada como contra-peso à inflação, agora obedecerá aos ditames do mercado, da maximização dos lucros.

O funcionalismo público também sofrerá reajuste de seu nível salarial. A inflação, mesmo na casa anual de um dígito, será um instrumento de forte corrosão de seus rendimentos, não reajustado ao longo de toda uma década. Também sofrerá o funcionalismo público com o não reajuste da banda nominal de contribuição do imposto de renda, que fará uma parcela crescente da classe média advinda do setor público saltar de faixas de contribuição.

Temos portanto nessa estruturação perversa da política econômica o que Furtado denominaria de "revés do projeto nacional", com o constrangimento da classe média, empobrecimento e miseramento das classes baixas e alta concentração de renda.

A abertura financeira e comercial se configurará como os custos da contenção da inflação, cujos efeitos serão deletérios, com a estagnação por mais uma década de uma economia subdesenvolvida que prescinde do crescimento para amenizar as pressões sociais enquanto gerador de renda.

Abaixo, nessa terceira parte do estudo, têm-se um estudo minucioso do setor de intermediação financeira e de imóveis, mostrando como o arrocho salarial e a terceirização se fizeram presente, rebaixando essas profissões ao longo da década, tornando-as desprestigiadas na sua posição e importância relativa no tecido social.

1.3 SISTEMA FINANCEIRO NA DÉCADA DE 1990

O Sistema Financeiro passou por mudanças profundas e estruturais ao longo da década de 90 concatenadas com a flexibilização e menor controle do trabalho sobre o processo global da produção que atravessa a nova organização mundial do trabalho. Destaca-se como ponto de inflexão a abertura do sistema financeiro ao capital estrangeiro promovida no segundo semestre de 1995. Desde então se observará uma concentração massiva no setor, fruto de fusões e aquisições. Em 1994 haviam 243 bancos, que respondiam por 60,2% dos ativos e 66,1% dos depósitos totais, números que saltarão em 2002 para 68,3% e 75,7%, respectivamente, para os 180 bancos restantes.

O sindicalismo bancário, agente político de grande peso na redemocratização e sustentáculo da CUT, assistiu mudanças qualitativas e quantitativas no setor ao longo da década de 90. As primeiras mudanças, que alteraram o perfil do trabalhador no setor, em específico o bancário, retiraram a importância que esteve tinha sobre a organização local e inserção no sistema. A introdução da tecnologia, facilitada enormemente pela entrada do capital estrangeiro, suas técnicas de gestão e, principalmente, as facilidades de importação de maquinário, submeteram o bancário a um maior controle por parte dos gerentes.

O trabalhador do setor observou a introdução do componente variável no salário, como bonificações e premiações por produtividade (estipulada pela diretoria do banco), que inverterá os elementos contidos nas relações solidárias no ambiente de trabalho antes existentes, onde o salário final se torna fruto de esforços pessoais, e não de um acúmulo da classe, seguindo então a nova lógica de que “você mesmo faz seu salário”. As implicações negativas advindas resvalaram não somente no sindicalismo ao trincar o elemento fundante da organização coletiva, a solidariedade; mas também à carga de trabalho do trabalhador, que agora se vê permanentemente alijado do tempo social, levando “trabalho para casa”, vendendo seguros e serviços para a família.

Ao longo da década a FEBRABAN (Federação Brasileira dos Bancos) não conseguiram flexibilizar a livre negociação da jornada de trabalho, mas se percebe o esvaziamento do posto mínimo dos bancários, o cargo de escriturário, que embora permanece com a carga de 6 horas-diária, será pouco utilizado como parâmetro, com a ascensão dos cargos comissionados e políticos, não presos à legislação.

No âmbito dos salários percebeu-se também que o PLR (Programa de Participação no Lucros e Resultados) uma função de obstacularização do sindicalismo, pois além de atrelar aos vencimentos da empresa o trabalhador, irá servir como contrapeso às pressões nas negociações salariais, fato que engendrou reajustes aquém dos índices acumulados ao longo da década, atingindo 8,76% negativos entre 95 e 2004 (MADI, KREIN, GONÇALVES, 2006).

Quanto às mudanças quantitativas, percebe-se a perda significativa do peso do bancário dentro da classe, prende-se a este movimento as terceirizações dentro do banco. Subsidia este movimento o ideário de que a atividade-fim do banco é o relacionamento com os clientes, submetendo a contratos com terceiros a execução de os demais sérvios, como infra-estrutura, apoio tecnológico, jurídico, recursos humanos, entre outros. Aponta-se aqui os dados que verificamos na PNAD do crescimento dos altos salários situados no grupo conta-própria e empregadores, que são em grande medida os trabalhadores mais qualificados e dirigentes destas empresas, em contraponto à redução da média, puxadas pelos trabalhadores menos qualificados, que no mercado recebem menos que sob custódia pública. Também memore-se a ampla instalação postos de auto-atendimento, que reduz a importância do atendimento pessoal, rico em mão-de-obra.

As mudanças de caráter qualitativo, que atinge os elementos que coesionam os trabalhadores, e quantitativo, que imprime força política à organização, foram amplamente desestabilizadas, sofrem reveses estruturais, auxiliando na menor participação do trabalho sobre a renda do vigoroso e determinante setor financeiro no século XXI para o Brasil.

2 DINÂMICA DA OCUPAÇÃO E DOS RENDIMENTOS NO SETOR DA IFI ENTRE 1992 E 2001

O intuito deste tópico é ao mostrar a especificidade destes ramos do mercado de trabalho, aqui simplificado por IFI (Intermediação Financeira e Imobiliária), de se organizarem sobre a formalidade e assalariamento (trabalho formal e não formal) do trabalho e compará-lo com o restante dos trabalhadores não agrícolas (com o recorte espacial de RM – Regiões Metropolitanas –, Resto do Brasil e Brasil), tornar mais claro o movimento nacional de precarização crescente do trabalho, com a redução dos salários e do emprego formal sobre a massa total dos trabalhadores.

Para tanto, iremos fazer o corte sobre as posições na ocupação e dentro destas iremos dividir novamente de acordo com as faixas de escolaridade.

2.1 ESTRUTURAS DE OCUPAÇÃO NAS REGIÕES METROPOLITANAS EM 1992 E 2001

Claramente é perceptível que na década de 90 cai o peso do ocupado formal nas metrópoles, subindo proporcionalmente o empregado não formal, porém insuficientemente para manter o tamanho do mercado de trabalho, tendo portanto um acréscimo proporcional dos ocupados não assalariados (conta próprias e empregadores) que quase duplicam seu peso.

O ramo IFI sempre foi tido como pólo de atração aos melhores quadros da sociedade, sendo a figura do bancário o seu maior ícone. No entanto, esse profissional sempre muito bem remunerado e postado no tecido social, gozador de grande prestígio, verá ao longo da década esse status diminuir, através de dois movimentos: o rebaixamento de seus vencimentos e a terceirização. Entendido esse último como rebaixamento qualitativo do contrato salarial, com a migração do regime formal para o não formal e não assalariados, subtraindo ainda desse último as exceções, onde os vencimentos aumentaram, mas como

dito, são casos que fogem à regra, não possuindo peso a ponto de reverter a análise global e totalizante do movimento para essa fatia do mercado de trabalho.

A queda nos salários e a terceirização, portanto, atuaram sobre o ramo de IFI durante a década de 90. Na tabela 1 evidencia-se melhor esse movimento. Em 1992, os trabalhadores formais respondiam por 86% dos contratos, caindo para 74,5 nove anos após, em 2001. A redução de 11,5% de fez *vis-à-vis* elevação das outras três posições, com 6,4 para os não formais, 4,2 para conta própria e 0,8 para empregadores.

A perda relativa no setor no tocante ao número de trabalhadores é também verificada na mediana, que estava em 8,7% por cento acima da média em 92, e apenas 2% para 2001.

O rebaixamento da classe se faz presente quando analisamos a mediana dos vencimentos dos trabalhadores não formais, que pouco se altera para o período, saindo, em 1992, de 48,3 para 51%, em 2001; ou seja, quase duplica o peso no setor a posição ocupacional que, em sua mediana, pouco ultrapassa a média salarial dos vencimentos.

Os trabalhadores conta próprias, que em 92, como dito representava apenas 4,6%, recebendo o ocupado na mediana 87% dos vencimentos médios do ramo, saltará para 8,8 e 98%, respectivamente.

A exceção, a cargo da última posição, residirá nos empregadores, ampliando seu peso no setor de 1,5 para 2,3% e sua mediana de 87 para 204,1% do ramo.

Temos, portanto, três conclusões até o momento: primeiramente a perda relativa do peso do emprego formal; segundo, a perda da mediana salarial do emprego formal; e por fim, a criação de novos postos de trabalho em setores, em grande maioria, de reduzida mediana salarial, evoluindo, apenas nos 0,8%

ganhos com a posição empregadores, movimento de fraco contra-peso se tomarmos em conta a força dos três movimentos destacados acima.

Tabela 1 - Ocupação e mediana do rendimento por posição na ocupação, RM, 1992 e 2001.

Posição de Ocupação	Ocupados		Mediana	
	1992	2001	1992	2001
Formal	86,0	74,5	108,7	102,0
Não Formal	7,9	14,3	48,3	51,0
Conta Própria	4,6	8,8	87,0	98,0
Empregador	1,5	2,3	87,0	204,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Para melhor entendimento dos movimentos no decorrer na década para o setor faremos o uso dos índices de assimetria e dispersão, com a finalidade específica de entender prováveis alterações da estrutura distributiva dentre as posições na ocupação entre 1992 e 2001.

O setor IFI não somente sofreu alterações em sua distribuição de posições na ocupação, vê-se também que com exceção dos empregadores, as demais posições na ocupação tornaram-se mais assimétricas, pelo índice geral vemos essa também como característica do próprio setor; sem exceção foi o aumento do grau de dispersão ao longo da década de 90, seja para as posições na ocupação seja para o setor em geral.

Por fim temos um panorama distinto do setor em 2001 daquele de 1992, tornando-se mais assimétrico e dispersivo, característica estendida a quase todas as posições na ocupação.

Tabela 2 - Índice de assimetria e CV por posição na ocupação, RM, 1992 e 2001

Posição de Ocupação	Índice de Assim		CV	
	1992	2001	1992	2001
Formal	0,13	0,43	0,72	3,08
Não Formal	0,28	0,47	1,54	1,29
Conta Própria	-0,16	0,53	0,85	1,18
Empregador	0,88	0,42	0,80	1,63
Total	0,14	0,32	0,78	2,89

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

O setor IFI não somente sofreu alterações em sua distribuição de posições na ocupação. Vê-se também que com exceção dos empregadores as demais posições na ocupação tornaram-se mais assimétricas, pelo índice geral vemos essa também como característica do próprio setor; sem exceção foi o aumento do grau de dispersão ao longo da década de 90, seja para as posições na ocupação seja para o setor em geral. Os problemas destas mudanças residem no descolamento dos salários da média, provocando interesses cada vez mais heterogêneos dentro da classe.

Por fim temos um panorama distinto do setor em 2001 daquele de 1992, tornando-se mais assimétrico e dispersivo, característica estendida a quase todas posições na ocupação. As diferenças necessitam de melhores explicações, e, abaixo temos a busca na escolaridade, veiculada pelo senso comum como um forte e linear condicionante dos rendimentos. Primeiramente serão submetidos os trabalhadores assalariados pelo corte e, posteriormente, os não assalariados. Seguidos pela conclusão à guisa dos levantamentos das duas primeiras tabelas.

2.2 A EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO E DO RENDIMENTO DOS ASSALARIADOS

Abaixo analisaremos as alterações transcorridas na década de 90 no nível de escolaridade e do ganho relativo ao nível de escolaridade.

É claro o aumento por parte do ocupado do setor IFI do nível de escolaridade, formal ou não formal. Em 1992 os ocupados formais tinham uma distribuição equilibrada por faixas de escolaridade, com maior concentração para os ocupados com ensino médio completo, já em 2002 os ocupados sem o ensino médio representam apenas 13,1% (abaixo de 11 anos de estudo), ficando os com ensino médio completo com 51,9% e duplicando os ocupados com ensino superior completo, chegando a 35%.

Aos empregados formais o mesmo fenômeno ocorrerá, porém com algumas especificidades, veremos a redução abrupta dos ocupados com menos de 1 ano de estudo, antes com significantes 14,3% e agora somente com 1,7%, a faixa de 1 a 7 anos que em 1992 tinha a maior representação com 45,5% terá em 2001, 9,9%, ficando os ocupados com ensino médio completo com a maior representação, 45,1%, os ocupados com ensino superior completo também crescerão, chegando em 2001 a 18%.

A década de 90 delineará não somente uma nova estrutura ocupacional como também uma nova distribuição dos ocupados do setor IFI por faixas de escolaridade.

Tabela 3 - Proporção de ocupados e variação da mediana do rendimento segundo faixas de escolaridade, RIM, 1992 e 2001.

Faixas de Escolaridade	Ocupados				Variação (em %) da mediana entre as faixas de escolaridade			
	Formal		Não Formal		Formal		Não Formal	
	1992	2001	1992	2001	1992	2001	1992	2001
Menos de 1	2,3	1,2	14,3	1,7	-	-	-	-
De 1 até 7 anos	23,9	4,6	45,5	9,9	108,9	-28,0	167,8	92,0
De 8 até 10 anos	21,3	7,3	27,5	25,3	98,1	28,2	112,1	16,7
De 11 até 14 anos	35,2	51,9	8,8	45,1	73,4	87,4	42,9	78,6
Mais de 15 anos	17,2	35,0	3,9	18,0	108,1	131,2	186,4	20,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-

Fonte: Microdados PNAD 2002, e laboração própria

Ainda na tabela 3 temos a variação da mediana decorrente do "salto" de uma faixa de escolaridade para a faixa seguinte, e percebemos em ambas as

posições alterações no transcorrer da década, nos ocupados formais temos o melhor ganho relativo de remuneração das altas faixas de escolaridade, embora o título do ensino fundamental frente à faixa anterior aumente a mediana em 28,2% percebe-se maiores aumentos relativos nos próximos "saltos" (de 87,4% com o título de ensino médio e 131,2% com o ensino superior), com exceção dos ocupados com menos de 1 ano de estudo para o ocupados situado na faixa de 1 a 7 anos de estudo que recebe 28% menos que o primeiro, porém como o primeiro representa apenas 1,2% tomamos como exceção ao movimento ocorrido na década.

Para os ocupados não formais percebemos que o fenômeno da menor remuneração nas faixas abaixo do ensino médio completo ocorre, embora não aconteça o inverso acima dessa faixa, pois os ocupados com ensino superior completo possuem uma mediana de apenas 20% acima daquele com ensino médio completo, sendo que em 1992 esse acréscimo era de 186,4%, sendo, portanto, esta a principal característica de alteração dos não formais da década de 90.

Vimos então que a nova distribuição dos ocupados de mão de obra assalariada não acompanhou a antiga remuneração, nos caso dos empregados com ensino fundamental completo têm-se o maior declínio em ambos os casos, a curiosidade fica a par dos ocupados não formais que têm o ensino superior e que tiveram na década a maior perda relativa por posição.

2.3 A EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO E DO RENDIMENTO DOS NÃO ASSALARIADOS

Iremos agora analisar as alterações sobre os conta próprias e empregadores ocorridas ao longo da década de 90 na distribuição por faixas de escolaridade e o incremento de renda decorrente dessa, assim como feito acima com a mão de obra assalariada.

Tabela 4 - Proporção de ocupados e variação da mediana do rendimento segundo faixas de escolaridade, RM, 1992 e 2001.

Faixas de Escolaridade	Ocupados				Variação (em %) da mediana entre as faixas de escolaridade			
	Conta Própria		Empregador		Conta Própria		Empregador	
	1992	2001	1992	2001	1992	2001	1992	2001
Menos de 1	6,3	-	-	-	-	-	-	-
De 1 até 7 anos	29,9	13,8	5,9	2,6	268,6	-	-	-
De 8 até 10 anos	22,5	7,3	46,7	4,1	100,0	-3,8	90,5	743,8
De 11 até 14 anos	30,7	63,2	17,2	55,6	33,3	8,3	125,0	-23,8
Mais de 15 anos	10,6	15,6	30,2	37,7	162,5	-13,0	66,7	-20,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Os conta próprias assim como os empregadores também terão ganhos de escolaridade, consolidando já em 2001 uma nova estrutura distributiva por faixas de escolaridade, com 63,2% e 55,6%, respectivamente, de seus ocupados com ensino médio completo; visto que em 1992 tinha os conta próprias praticamente mesmo contingente de ocupados nas faixas de 1 a 7 anos (ensino fundamental completo) e de 11 a 14 (ensino médio completo), já os empregadores eram mais representados pelo extrato dos que possuíam apenas o ensino fundamental. Percebemos também, assim como nas posições dos empregados de mão de obra assalariado o salto dos ocupados com o ensino superior.

O incremento visto na mediana dado o salto qualitativo do ensino dos ocupados mostra-nos de natureza inversa, mudança vista no decorrer da década, em 2001 só ocorre um aumento de mediana para os conta própria que passam do ensino fundamental completo para ensino médio completo e no caso dos empregadores com a aquisição do título do ensino fundamental, sem descartarmos que essa situação incide em apenas 4,1% dos ocupados; em 1992 a situação era inversa, com ganhos significativos de mediana para cada salto de estrato.

Assim temos como realidade para os ocupados não assalariados que seus ganhos sucessivos de escolaridade não traduziram em ganhos da mediana.

3 SETOR DE INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA E IMÓVEIS: PANORAMA GERAL DO SETOR EM 2002 DENTRE OS TRABALHADORES NÃO-AGRÍCOLAS

3.1 APRESENTAÇÃO

A base sobre a qual se assentará a análise do documento é o dos setores de Intermediação Financeira e Imóveis (IFI) nas Regiões Metropolitanas (RM).

Nosso setor encontra-se num universo nacional próximo de 1,6 milhões de pessoas ocupadas⁴, sendo que 57,9% destes, 920 mil pessoas aproximadamente, estão situados nas dez principais metrópoles do país abarcadas pela PNAD⁵.

3.2 CARACTERIZAÇÃO DA OCUPAÇÃO

Como apresentado acima, o setor IFI é concentrado nas metrópoles, pois os 57,9% de seus ocupados localizados nas dez principais metrópoles do país é muito superior do que o verificado para o total dos ocupados nas atividades não agrícolas, ao redor de 37,6%.

Os ocupados metropolitanos do setor IFI possuem uma remuneração média superior aos ocupados do resto do Brasil, pois respondem por 63,3% dos rendimentos ao passo que são 57,9% dos ocupados, o que imprime um

⁴ Já retirados os trabalhadores não remunerados e de rendimento igual a zero.

⁵ São elas: Belém, Salvador, Fortaleza, Recife, Brasília, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, São Paulo, Porto Alegre e Curitiba.

rendimento médio superior em 9,4% da média nacional. O trabalhador do setor IFI do resto do Brasil recebe em média 13% abaixo do rendimento médio do setor a nível nacional. No conjunto das atividades não agrícolas a diferença de rendimento médio entre as metrópoles e resto do país é maior que no setor IFI, pois é 23,9% superior nas metrópoles e 14,4% inferior no resto do Brasil. Vide tabela1.

Tabela 5- Ocupação, massa de rendimento e rendimento médio, 2002.

	Brasil		Metrópoles		Resto do Brasil	
	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA
Total de Ocupados	100,00	100,00	57,90	37,60	42,10	62,40
Massa de Rendimento	100,00	100,80	62,09	46,60	37,91	53,40
Rendimento Médio	100,00	100,00	107,29	123,90	89,99	85,60

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

A tabela 6⁶ apresenta o setor IFI com a especialidade de rendimento médio muito superior às atividades não agrícolas, com rendimento médio nacional de 6,91 salários mínimo hora (smh) frente aos 4 smh da média nacional das atividades não agrícolas, sendo portanto, 72,7% superior; já nas metrópoles essa proporção é de 50,8% subindo para 80,5% no Resto do Brasil, sendo que esses números menos amenos nas metrópoles é explicado pela grande diferença existente entre o ganho dos ocupados das metrópoles e resto do Brasil nas atividades não agrícolas, como dito acima, ficando em 42,7%, enquanto que no setor IFI é de apenas 19,2%.

Assim, a tabela 2 mostra-nos inicialmente que o setor em estudo não acompanha a mesma desigualdade entre as RM e o Resto do Brasil existente nas atividades não agrícolas, e que o rendimento médio do ocupado do setor IFI é superior à média do ocupado das atividades não agrícolas nacionais.

⁶ Algumas diferenças desta tabela com a primeira aparecerão por conta das unidade diferentes de mensuração, nesta aparece o salário mínimo hora, que é a relação entre o salário mínimo legal com a jornada legal de trabalho comparando portanto com maior confiabilidade os diferentes ocupados.

Tabela 6- Estatísticas sobre o rendimento por setor de atividade e área, 2002.

Salário Mínimo Hora	Brasil		Metrópoles		Resto do Brasil	
	Intermediação	Não Agrícola	Intermediação	Não Agrícola	Intermediação	Não Agrícola
Média	6,91	4,00	7,41	4,91	6,22	3,44
Mediana	3,67	2,13	3,90	2,48	3,37	1,89
Média/Mediana	1,88	1,88	1,90	1,98	1,85	1,82
% até a média	0,71	0,75	0,73	0,74	0,68	0,75
Índice Assimetria	0,43	0,36	0,39	0,44	0,48	0,34
DP	10,02	7,50	11,54	8,96	7,40	6,39
CV	1,45	1,88	1,56	1,82	1,19	1,86

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Transpassado a análise da média urge o uso de ferramentas estatísticas com o fim de entendermos melhor esses ocupados, pouco nos diz a média a respeito da distribuição da massa de rendimento entre todos ocupados, o uso desses dados acima nos elucida melhor outras características sobre nosso setor em estudo.

Vendo a relação média/mediana percebemos que assim como as atividades não agrícolas, o setor em estudo é patente de grandes distúrbios, reproduzindo a estrutura desigual das atividade não agrícolas das regiões metropolitanas, sendo a comparação das suas médias com suas medianas de próximas magnitudes, sendo em IFI de 1,90 e 1,98 nos não agrícolas, o que representa uma grande distorção à esquerda, onde grande parte de seus ocupados estão nos estratos inferiores de renda, abaixo da média, e de outro lado, poucos estão concentrando renda, o que descola a média da mediana.

Temos acima também a percentagem dos ocupados que estão abaixo de sua média, e percebe-se os setores IFI com uma pequena diferença, ficando com 73% de seus ocupados abaixo da média de 7,41 smh nas Metrópoles, número muito parecido com os 74% dos ocupados das atividades metropolitanos não agrícolas.

O coeficiente de variação (CV), que é a relação do desvio padrão em torno da média, e o Índice de Assimetria (IA), que é a distância do primeiro e terceiro quartis em relação à mediana serão utilizados com o fim de entendermos as especificidades desses setores que não transparecem claramente na análise

sobre a média, análise essa sobre o grau de dispersão e assimetria dos ocupados.

Percebe-se que embora o CV do setor IFI seja menor que o das atividades não agrícolas, ambos são altos, com o desvio padrão 82% acima da média nas atividades não agrícolas e 56% no setor IFI, sendo que a este setor cabe algumas características bem próprias, analisando o caso geral dos setores IFI com CV de 45%, indo 19% no Resto do Brasil, acresceremos à hipótese levantada acima de que os ocupados do setor de IFI no Resto do Brasil além de possuir menor contingente abaixo da média têm também um menor CV, ou seja, sabemos que é um grupo melhor concentrado em torno da média, menos disperso, porém não podemos considerá-lo como homogêneo, pois esses são fenômenos possíveis de coexistências numa estrutura heterogênea, pois o CV nos mostra a concentração acima e abaixo da média, lembrando que a relação média/mediana desse grupo manteve bem próxima das demais.

Ao fazer o uso do IA, nos desfazemos da hipótese levantada acima, pois mostra-se os ocupados no resto do Brasil com grau de dispersão não abaixo como vinha na linha de análise como pelo contrário, acima da média nacional e metropolitana, com um grau de dispersão em 0,48. No setor IFI o grau de dispersão é bem próximo das atividades não agrícolas com ligeira diferença para cima, às metrópoles cabem altos índices, seja comparado às metrópoles das atividades não agrícolas seja como base todos ocupados nacionais não agrícolas, sendo superado somente pelo resto do Brasil de seu setor e pelo seu índice nacional.

Assim, concluímos que os Coeficiente de Variação do setor IFI estavam em menores patamares devido não a uma menor dispersão/assimetria mas a alta média desse setor, tendo portanto patamares de assimetria tão grande como nas atividades não agrícolas, oscilando para baixo nas metrópoles e para cima no Resto do Brasil.

Agora relataremos uma análise sob a distribuição dos ocupados do setor IFI nas faixas de salário mínimos, afim compreender esses setores que, como dito acima, possuem médias de rendimento acima dos demais.

Na tabela 7, a característica principal desse setor de que possui altos rendimentos é reforçada, vemos que seus trabalhadores dividem-se diferentemente dos demais trabalhadores. Abaixo é fato que a percentagem dos ocupados nas atividades não agrícolas que ganham acima de 10 salários mínimos no Brasil são 7 (%), ao passo que nesse setor está ao redor de 19%, chegando em quase 20% nas Metrôpoles, sendo portanto um setor que concentra parte de uma categoria com altos rendimentos.

Em contrapartida, reforçando os dados que nos mostra a sua alta assimetria, vemos que no Brasil os ocupados do setor em estudo que ganham até 3 salários mínimos hora responde 42,9% e 59,3% dos que ganham até 5 salários mínimos hora, altas percentagens visto acima a média de 6,91 salários mínimos hora, em outras palavras, quase 3 em cada 5 trabalhadores ganham abaixo de 5 salários mínimos hora, num setor onde a mediana é de 3,67 salários mínimos hora, sendo os 40,7% dos trabalhadores, que ganham acima de 5 salários mínimos e mais precisamente os 18,9% que ganham acima de 10 salários os responsáveis pelo aumento da média.

Nas Regiões Metropolitanas percebe-se a concentração das melhores rendas quando comparado ao Brasil e ao Resto do Brasil, correspondendo menos os trabalhadores com rendas inferiores, no caso a faixa inferior a 3 smh, e representando maior percentagem os ocupados com faixa de renda acima deste patamar, com grande salto na maior faixa de ganhos (acima de 10 smh). No Resto do Brasil o fenômeno observado nas RM é inverso, a parcela de seus ocupados que respondem por faixas inferiores de renda é maior, chegando a quase 46% abaixo de 3 smh, e quase 61% dos ocupados que respondem por menos de 5 smh.

Se tomarmos esses fatos acima como fenômeno, pois ocorre também entre os ocupados não agrícolas, teríamos a sua incidência com maior clareza entre

esses, onde vemos quase o dobro de representados (em %, proporcionais portanto) na faixa acima de 10 smh nas Metrôpoles frente ao Resto do Brasil e praticamente a metade dos representados abaixo de 1smh. Vide tabela abaixo.

Tabela 7 - Distribuição dos ocupados por faixas de smh, 2002.

Salário Mínimo Hora	Brasil		Metrôpoles		Resto do Brasil	
	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA
Menos de 1	3,8	17,3	3,2	11,5	4,6	20,8
De 1 até 3	39,1	51,3	37,9	49,4	40,8	52,4
De 3 até 5	16,4	14,0	17,0	16,2	15,5	12,6
De 5 até 10	21,8	10,5	22,2	13,1	21,3	9,0
Mais de 10	18,9	7,0	19,7	9,9	17,9	5,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

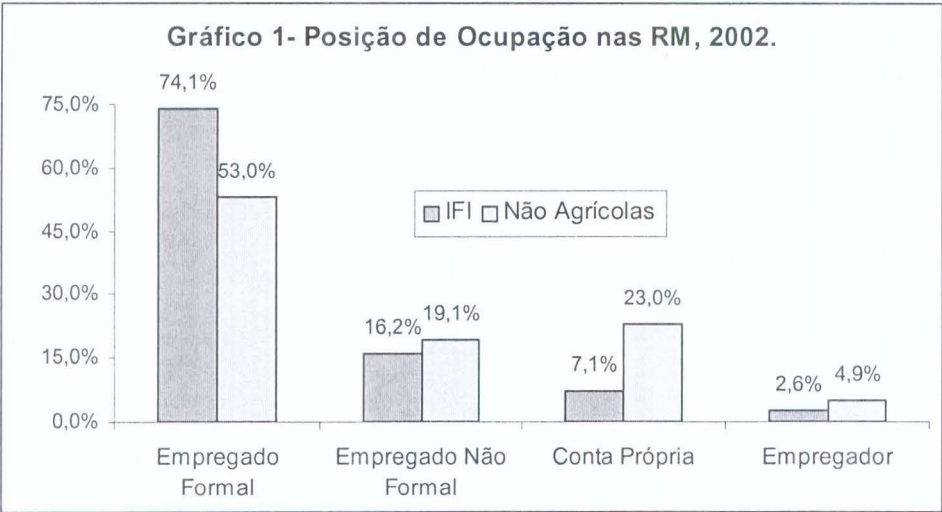
Se tirarmos a faixa que vai de 1 a 3 smh como o estrato que é a base ocupacional das metrôpoles teremos que em nosso setor a estrutura ocupacional não agrícola não se aplica, pois percebe o grande peso dos ocupados que ganham acima dessa faixa, sendo um setor a parte em sua estrutura de rendimento, movendo-se acima da estrutura das principais metrôpoles brasileiras.

Finalizando essa apresentação ocupacional do setor IFI mostram-se os setores de Intermediação Financeira e Imóveis a parte da média nacional, com relativa média salarial alta, porém com altíssimos índices de desigualdade entre seus ocupados, alguns que beira a média nacional, cabe-nos a seguir elucidar ao mínimo essas desigualdades, saber onde concentram-se e onde quais fenômenos o provocam, abaixo serão "recortados" panoramas diversos, utilizados índices para entender melhor quais as determinantes das desigualdades entre os setores em estudo.

3.3 ANÁLISE DO RENDIMENTO NAS REGIÕES METROPOLITANAS

3.3.1 A ESTRUTURA DA OCUPAÇÃO METROPOLITANA

Os setores IFI possuem uma divisão quanto a posição na ocupação metropolitana muito diferente dos Não Agrícolas, no gráfico abaixo vemos que o grau de formalidade atinge 74,1%, frente a 53% dos Não Agrícolas, sua informalidade fica em 23,3% frente 42,1% dos Não Agrícolas, com menos empregadores que os Não Agrícolas, 2,6 contra 4,9%, vide gráfico.



Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria.

Temos no setor IFI um mercado de trabalho (mão-de-obra assalariada) da ordem de 90,3% e um grau de formalidade dentro desse mercado de 82%, altos índices se compararmos ao mercado de trabalho dos ocupados das atividades não agrícolas que situa-se em 72,1% com 73,5% de formalidade; dados esses que nos mostram duas coisas: primeiro, que o setor IFI compreende em sua maioria uma mão-de-obra formal, e segundo, que os conta próprias e empregadores são posições de ocupação pouco expressivas em ambos setores (provavelmente especuladores imobiliários ou dono de agência de crédito, porém possuem faixas de renda de altíssimos patamares).

Na tabela 8 temos as estatísticas de desigualdades sobre a posição na ocupação nas metrópoles, e reforçando o dito senso comum temos os ocupados não-formais com remuneração inferior às demais posições de ocupação, tendo 5,2 salários mínimos hora de média nesse setor contra quase 7 do empregado formalizado (6,97 salários), altíssimas são as médias salariais

do conta própria e do empregador, no primeiro 9,26 e 29 smh no segundo, sabido que a média do empregado desse setor nas metrópoles situa-se em 7,41 smh, temos o conta própria ganhando 24,8% acima da média e o empregador 291,3%, números que nos mostra onde se encontra a concentração de renda, pois os empregados formais e não formais possuem rendimento médio abaixo da média geral. Porém cabe-nos lembrar que o peso dos conta próprias e empregadores no setor IFI é baixo, razão pela qual a média está mais próxima dos ocupados formais.

Tabela 8 - Estatísticas sobre o rendimento por posição na ocupação e setor, RM, 2002.

Salário mínimo hora	Metrópolis							
	Formal		Não Formal		Conta Própria		Empregador	
	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA
Média	6,97	5,01	5,20	3,31	9,26	4,36	29,00	12,85
Mediana	3,86	2,76	2,76	1,76	5,51	2,20	13,78	6,89
Média/Mediana	1,81	1,82	1,89	1,88	1,68	1,98	2,11	1,86
% até a média	70%	73%	75%	78%	75%	74%	75%	73%
Índice Assimetria	0,41	0,47	0,38	0,33	0,28	0,38	0,50	0,35
DP	9,39	6,97	8,23	6,63	13,17	8,97	34,76	22,22
CV	1,35	1,39	1,58	2,00	1,42	2,06	1,20	1,73

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

A relação da média com a mediana do setor IFI não nos guarda grandes surpresas, todos mostram-se assimétricos à esquerda, como vínhamos constatando acima, a percentagem de ocupados até a média reforça a desigualdade intra das posição na ocupação e através do IA fica objetivado e quantificado o grau de assimetria no setor, que é tão alto quanto nas atividades não agrícolas, oscilando para cima e para baixo dependendo do caso, porém com a mesma característica de estrutura ocupacional, assimétrica à esquerda. Os desvios padrão dos ocupados em todos casos são altos, acima da média, tendo portanto nenhum índice de coeficiente da variação abaixo de um.

Tabela 8a - Distribuição dos ocupados faixas de salário mínimo, posição de ocupação e setor, RM, 2002.

Faixa de rendimento	Posição de Ocupação									
	Formal		Não Formal		Conta Própria		Empregador		Total	
	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA
Menos de 1	2,3	4,8	7,7	28,0	3,4	24,0	-	2,9	3,2	14,2
De 1 até 3	39,3	56,1	47,7	53,8	14,7	46,3	2,4	22,5	37,9	51,5
De 3 até 5	16,8	17,9	18,4	9,1	22,3	13,5	0,9	18,6	17,0	15,0
De 5 até 10	22,0	13,2	15,5	5,8	36,7	9,9	38,6	26,7	22,2	11,6
Mais de 10	19,6	8,0	10,7	3,4	22,9	6,2	68,2	29,3	19,7	7,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria.

Nota-se acima o retrato da distribuição das posições na ocupação pelas faixas de rendimento, e como visto pelos dados estatísticas vemos as claras diferenças entre elas, enquanto que nas atividades não agrícolas a base da pirâmide ocupacional metropolitana encontra-se na faixa que vai de 1 a 3 smh para todas posições na ocupação, no setor IFI o mesmo não ocorre, sendo uma qualificação atribuível somente aos empregados não formal, aos empregados formais embora seja o seu maior estrato ocorre uma grande distribuição nos demais estratos, as posições mais bem remuneradas, os conta próprias e empregadores gozam de uma realidade totalmente diametral das atividades não agrícolas, os conta próprias é um grupo que concentra-se acima da faixa dos 3 smh, ficando somente 14,6% dos ocupados na faixa que delineia a pirâmide ocupacional, atribuível por suposição aos conta próprias do setor de Imóveis.

Os empregadores do setor IFI cristaliza-se como um grupo realmente de altíssimos rendimentos, vemos que abaixo dos 5 smh estão somente 3,2% de seus ocupados, estando 68,2% na faixa acima de 10 smh.

Os números de todo setor IFI mostra-nos esse como bem distribuído, embora pautado pelos grandes distúrbios intra como visto acima, não compondo a estrutura ocupacional, tendo também como grande característica atribuível a írisória percentagem abaixo de 1 smh, seja no resultado final seja nas análises feitas posição por posição.

Tabela 8b - Distribuição dos ocupados faixas de salário mínimo, posição de ocupação e setor, RM, 2002.

Posição de Ocupação	Faixa de rendimento											
	Menos de 1		De 1 até 3		De 3 até 5		De 5 até 10		Mais de 10		Total	
	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA
Formal	53,6	16,6	76,8	53,8	73,1	58,8	73,5	56,5	73,9	51,3	74,1	49,4
Não Formal	38,8	41,4	20,3	22,0	17,4	12,7	11,3	10,5	8,8	9,3	16,1	21,1
Conta Própria	7,6	41,0	2,8	21,9	9,3	22,0	11,8	20,9	8,3	19,6	7,1	24,3
Empregador	-	1,0	0,2	2,3	0,1	6,5	3,3	12,1	9,0	19,9	2,6	5,2
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: Micro dados PNAD 2002, e elaboração própria.

Nesta tabulação diferente temos a percentagem de ocupados por posição na ocupação situados por faixa de smh. Como no setor IFI a taxa de empregados formais atinge 74,1% veremos sempre nesse tipo de distribuição a supremacia desses empregados, cabendo-nos analisar quando fugir muito à faixa dos 70%, que ocorre somente na faixa abaixo de 1 salário mínimo hora, onde os empregados não formais respondem por 38,6% mostrando a sub remuneração como característica desse grupo. Já os empregadores que respondem por 2,6 no setor IFI responderão por 9% dos ocupados na faixa acima de 10 smh, evidenciando a sobre-remuneração dessa posição.

Foram feitas as análise sobre as variáveis ocupacionais faixa de escolaridade e posição na ocupação que são as que mais influem nas diferenças salariais, então fizemos o uso do índice de correlação afim de determinar o quanto as posições na ocupação entre si e as faixas de escolaridade dentro das posições na ocupação respondem pela variação total dos ocupados do setor IFI nas RM, o cálculo nos indicou 50,9% de dispersão devido à essas variáveis. Número que nos fará, por questões objetivas a continuar nossa análise sobre os assalariados (ocupados formais e não formais) e não assalariados (conta próprias e empregadores) com essas duas variáveis, tendo no anexo 1 uma pincelada sobre outras variáveis (RM Agregada, Faixa Etária, Tempo de Serviço e Grupo de Ocupação)

Por fim, temos a estrutura da ocupação metropolitana com características bem delineadas, um alto grau de formalidade dentro de uma alta porcentagem de mercado de trabalho, ficando portanto, em sub-representação os conta próprias e empregadores, porém têm estes o perfil de um grupo restrito de "privilegiados" economicamente, tendo médias e mediana altíssimas. Embora

traçamos e ainda o denominamos de grupos, as posições na ocupação mostraram-se patentes de grandes distúrbios, passível de um reagrupamento em torno de suas faixas de escolaridade, mostrando-se incisiva na análise de dispersão, que somada à posição responde por 50,9% de toda variância.

3.3.2 OS OCUPADOS ASSALARIADOS DO SETOR IFI NAS METRÓPOLES

Nossa análise agora assentará sobre os ocupados assalariados das metrópoles, são assalariados aqueles que vendem sua mão de obra, ou seja, que compõe o mercado de trabalho; primeiramente iremos comparar sua distribuição nas faixas de escolaridade e as medianas nessas faixas, posteriormente sendo feito o uso dos índice de correlação da variância e assimetria (IA).

Percebemos bastante especificidades de ambas posições na ocupação quanto a sua distribuição pela escolaridade, com ambos se concentrando na faixa de 11 a 14 anos (ensino fundamental completo) com os formais melhores distribuídos nas demais faixas, chegando a 31,4% na faixa acima de 15 anos; as medianas evidenciam-nos que os trabalhadores amparados pelas diretrizes da CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas) recebem acima dos não amparados, fenômeno que ocorre em todas faixas de escolaridade.

Tabela 9 - Proporção de ocupados e mediana do rendimento segundo formalização do emprego e por faixas de escolaridade, RM, 2002.

Faixa de Escolaridade	Formal		Não Formal	
	Ocupados	Mediana	Ocupados	Mediana
De 0 a 7 anos	21,6	1,84	17,9	1,58
De 8 a 10 anos	9,9	2,04	16,9	1,84
De 11 a 14 anos	37,1	3,86	48,8	2,76
15 anos e mais	31,4	9,45	16,4	8,27
Total	100,0	3,86	100,0	2,76

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria.

Os ocupados formais e não formais gozam de um IA de praticamente mesma magnitude no panorama geral, com diferenças de distribuição dentre os grupos, atingindo em ambas posições as maiores desigualdades na faixa dos que possuem ensino superior completo (15 anos ou mais); os CV são altos em ambos casos, sendo levemente maior nos não formais (1,58 contra 1,35), mostrando que a formalidade além de assimétrica é bem dispersa.

Tabela 10 - Índice de Assimetria e CV segundo formalização do emprego e por faixas de escolaridade, RM, 2002.

	Formal		Não Formal	
	Índice de Assim.	CV	Índice de Assim.	CV
De 0 a 7 anos	0,17	1,17	0,27	1,05
De 8 a 10 anos	0,23	0,85	0,53	0,88
De 11 a 14 anos	0,31	0,82	0,25	0,94
15 anos e mais	0,34	1,00	0,55	1,06
Total	0,41	1,35	0,38	1,58

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria.

3.3.3 OS OCUPADOS NÃO ASSALARIADOS NO SETOR IFI DAS METRÓPOLES

Agora a análise recairá sobre os ocupados não assalariados, que são os comercializantes de serviços, portanto que não compõe o mercado de trabalho. Percebemos claramente o caráter do empregador do setor IFI, com um nível de escolaridade bastante alto (95,6% com ensino médio completo e 57,8% com ensino superior) que reflete na mediana salarial de 13,8 smh indo para 16,5 na faixa acima de 15 anos. O conta-própria recebe relativamente menos que o empregador e alto se comparado aos formais e informais, tendo um grau de escolaridade também concentrado acima dos 11 anos de estudo e uma mediana de 5,5 smh, também baixo se termos como base os empregadores e alto com os demais, percebe-se que as medianas dos conta própria não dão o salto quantitativo ao mudar de faixa de escolaridade como ocorre com os empregadores.

Tabela 11 - Proporção de ocupados e mediana do rendimento segundo posição na ocupação e por faixas de escolaridade, RM, 2002.

Faixa de Escolaridade	Conta-Própria		Empregador	
	Ocupados	Mediana	Ocupados	Mediana
De 0 a 7 anos	14,1	4,4	-	-
De 8 a 10 anos	7,6	5,9	4,4	6,8
De 11 a 14 anos	51,4	5,5	37,8	11,0
15 anos e mais	26,9	6,0	57,8	16,5
Total	100,0	5,5	100,0	13,8

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Abaixo temos o IA e o CV dos não assalariados por faixa de escolaridade; temos no geral os conta própria menos assimétricos que os empregadores, ao cortarmos os ocupados por faixas de escolaridade mostra-nos com assimetria dentro desses sub grupos criados, estando na faixa de escolaridade de acima dos 11 anos até os 14 anos de estudo em 0,32 e em 0,38 dos ocupados com mais de 15 anos de estudo, só que para os ocupados de 8 a 10 anos de estudo a assimetria chega a um índice de 0,78 estando em 0,47 para os ocupados sem ensino fundamental. Sua dispersão mostra-se alta, oscilando quando separada por faixa de escolaridade, tendo sua menor dispersão na faixa com maior assimetria (8 a 10 anos) e maior dispersão na faixa com menor assimetria (11 a 14 anos de estudo).

Os empregadores possuem um grau de assimetria bem alto que exprime em maior grandeza quando o abrimos por faixa de escolaridade, chegando a 0,67 nos ocupados com ensino superior completo, estrato onde estão 57,8% do total de ocupados mostrando-se altamente a assimétricos. O seu CV embora menor que o dos conta próprias também o qualifica como altamente dispersivo, seja no total de ocupados seja por faixas de escolaridade.

Tabela 12 - Índice de Assimetria e CV segundo posição na ocupação e por faixas de escolaridade, RM, 2002.

Faixa de Escolaridade	Conta Própria		Empregador	
	Índice de Assim.	CV	Índice de Assim.	CV
De 0 a 7 anos	0,47	0,92	-	-
De 8 a 10 anos	0,78	0,41	0,00	0,00
De 11 a 14 anos	0,32	1,62	0,58	0,90
15 anos e mais	0,38	0,89	0,67	1,14
Total	0,28	1,42	0,50	1,20

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo ponderou a queda substancial do peso dos salários desse diferenciado setor. As implicações dessa perda também se mostraram de diferentes intensidades dentro do setor. A maior participação da renda financeira sobre a renda nacional *vis-à-vis* a redução do peso dos trabalhadores deste setor sobre o total dos não-agrícolas gerou alguns elementos captados pelo estudo. Transversalmente buscou a conectividade desse movimento setorial da economia e do mercado de trabalho brasileiro com a dominância global de reorganização do trabalho, orientado pelos valores da eficiência, eficácia e efetividade econômica.

Em primeiro lugar assistimos à diferenciação de salários, onde a formalização dos contratos perde peso conforme se eleva os salários dos trabalhadores não formais, como conta-própria e empregadores, destaca-se nesse ponto as novas demandas advindas da terceirização do sistema bancário, que desnivela os salários, como percebeu-se, com o surgimento, por um lado, de grandes rendimentos inexistentes ou pouco expressivos na esfera pública, predominante no início da década; e por outro, da minoração dos rendimentos aquém da média dos trabalhadores não-formais, que responde pelo perfil menos qualificado do trabalho nas empresas contratadas para serviços auxiliares como limpeza e infra-estrutura.

Outras medidas inverteram a dominância sobre as antigas relações de trabalho; o salário do trabalhador passará agora por “testes diários”, com a estipulação unilateral de metas e programas a ser atendidos, a relação da empresa-trabalhador será por meio de softwares eficientes que monitoram rotineiramente a execução de metas, o PLR (Programa de Participação dos Lucros e Resultados) retirará da centralidade o debate sobre o reajuste anual do salário, importante termômetro da distribuição dos ganhos de produtividade. A informatização dos bancos, da gestão dos recursos humanos e a ampliação dos terminais de auto-atendimento retiraram do trabalhador gradientes de importância da organização bancária e, principalmente, conhecimento do funcionamento, “enxugando” posições intermediárias. Os altos cargos, conforme se internacionaliza o sistema financeiro é absorvido por uma mão de

obra mais qualificada e de formação ampla em contrapartida à especialização de formação exigida para as funções mais rebaixadas.

No tocante à organização, percebemos que as mudanças levadas a cabo ao longo da década, concentradas após o segundo semestre de 1995 com a abertura do sistema financeiro ao capital estrangeiro, que inverteram a lógica de construção do salário do bancário da luta corporativa coordenada pelo sindicato para o mérito pessoal adquirido através do cumprimento de metas engendrarão uma nova correlação de forças dentro do banco e da sociedade, com reveses históricos no salário real dos trabalhadores do setor. Os bancários, decisivos no Sindicalismo Novo nascente no final da década de 70, assistirá a estas mudanças, organizando outras intervenções, como o Sindicato Cidadão, que embora atenuem os movimentos não se colocam como alternativa ao processo global e dominante.

A mudança qualitativa e quantitativa do perfil do trabalhador do setor contribuiu para a supremacia do capital financeiro nos destinos da política nacional. Os novos parâmetros de organização do trabalho no seu espaço e alocação, que caminham no que podemos chamar de alienação do trabalho, onde a dependência da máquina é completa, e esta dita a velocidade e rotação do trabalho, criaram um novo trabalhador, que raramente se aposenta na posição inicial, no ramo, que não domina sua função, que não possui segurança e é movido pelo medo da perda do posto. A possibilidade de troca permanente, haja visto que a informatização não exige grandes especialidades nem formação global, credencia milhões ao posto e rebaixa salários. De importante agente do tecido social, na grande e na pequena cidade, o bancário inicia o século XXI como um trabalhador comum, substituível e rebaixado social e economicamente.

ANEXOS

ANEXO I Decomposição da variação do rendimento

Tabela A1 - Resumo da decomposição de variancia

Variáveis	ETA	ETA²
RM Agregada	0,171	0,029
Posição na ocupação	0,268	0,072
Faixa etária	0,199	0,040
Faixa de escolaridade	0,436	0,190
Gênero	0,047	0,002
Atividades agrupadas	0,222	0,049

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Na tabela temos a decomposição da variâncias com o fim de vermos quanto cada variação responde sozinha pela variação de ganhos no setor IFI. Temos como dito antes, a faixa de escolaridade e a posição na ocupação as maiores responsáveis, com 19% e 7,2% respectivamente.

As atividades agrupadas com 4,9% pode nos ajudar a entender algumas dúvidas surgidas no decorrer da análise quando ficava claro "grupos dentro de grupos", polarizando portanto os empregados no ramos de Intermediação Financeiro ou de Imóveis.

ANEXO II Ocupados, massa de rendimento e rendimento médio.

Tabela A2a - Ocupação, massa total de rendimento e rendimento médio por posição na ocupação, Brasil, 2002.

	Brasil					
	Total de Ocupados		Massa de rendimento		Rendimento Médio	
	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA
Formal	73,8	49,4	72,9	52,9	98,8	107,2
Não Formal	16,3	21,1	9,6	12,4	59,1	58,8
Conta Própria	7,4	24,3	8,8	19,8	119,0	81,2
Empregador	2,5	5,2	8,6	14,9	339,2	286,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Tabela A2b - Ocupação, massa total de rendimento e rendimento médio por posição na ocupação, RM, 2002.

	Metrópoles					
	Total de Ocupados		Massa de Rendimento		Rendimento Médio	
	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA
Formal	74,1	53,0	70,8	55,5	95,5	104,7
Não Formal	16,2	19,1	10,1	11,9	62,3	62,0
Conta Própria	7,1	23,0	8,6	18,8	121,3	82,0
Empregador	2,6	4,9	10,5	13,8	405,6	283,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Tabela A2c - Ocupação, massa total de rendimento e rendimento médio por posição na ocupação, Resto do Brasil, 2002.

	Resto do Brasil					
	Total de Ocupados		Massa de Rendimento		Rendimento Médio	
	IFI	NA	IFI	NA	IFI	NA
Formal	73,3	47,1	76,5	50,7	104,4	107,4
Não Formal	16,4	22,2	8,9	12,8	54,0	57,8
Conta Própria	7,8	25,2	9,2	20,6	116,9	81,6
Empregador	2,5	5,4	5,5	15,9	219,1	293,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Nas tabelas acima ampliaremos a análise do setor IFI para encontrarmos especificidades entre os ocupados nacionais, metropolitanos e do resto do Brasil. Vemos que a estrutura ocupacional mantém-se muito próximas no Brasil, RM e resto do Brasil para o setor IFI, oscilando mais nas atividades não agrícolas.

Há uma grande diferença entre o setor IFI e as atividades não agrícolas quanto à estrutura ocupacional; como dito, nosso setor possui um grande mercado de trabalho com alta percentagem de ocupados formais, ao passo que as atividades não agrícolas possuem uma estrutura distinta, com menos peso para os formais (embora maioria) e maior peso com as demais posições, com grande ênfase aos conta próprias, tendo portanto um mercado de trabalho menor. O conta própria das atividades não agrícolas também possui outra característica que é a sub remuneração, com rendimento médio oscilando ao redor de 81% a 82% do ganho total das atividades, lembrando que o conta

própria do setor IFI ao longo da década de 90 ganhou o status de segunda melhor remunerada posição na ocupação.

Analisando os ocupados formais, percebemos ser a única posição na ocupação que possui um rendimento médio maior no resto do Brasil do que nas metrópoles (104,4% contra 95,5%) para o setor IFI, tal fenômeno ocorre também com os empregadores das atividades não agrícolas (293% frente 283,4%).

A tabulação abaixo nos permite analisar as diferenças entre as posições na ocupação com os ocupados das atividades não agrícolas quanto a percentagem de ocupados, massa total de rendimentos e rendimento médio das áreas Brasil, RM e resto do Brasil. Vejamos.

Tabela A3a - Total de ocupados segundo posição na ocupação, 2002

		RM	RB	Brasil
Formal	IFI	58,2	41,8	100,0
	NA	40,7	59,3	100,0
Não Formal	IFI	57,5	42,5	100,0
	NA	34,5	65,5	100,0
Conta Própria	IFI	55,6	44,4	100,0
	NA	35,8	64,2	100,0
Empregador	IFI	58,7	41,3	100,0
	NA	35,4	64,6	100,0
Total	IFI	57,9	42,1	100,0
	NA	47,1	52,9	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Tabela A3b - Massa total de rendimento segundo posição de ocupação, 2002

		RM	RB	Brasil
Formal	IFI	61,5	38,5	100,0
	NA	49,0	51,0	100,0
Não Formal	IFI	66,3	33,7	100,0
	NA	44,7	55,3	100,0
Conta Própria	IFI	62,0	38,0	100,0
	NA	44,5	55,5	100,0
Empregador	IFI	76,8	23,2	100,0
	NA	43,1	56,9	100,0
Total	IFI	63,3	36,7	100,0
	NA	50,7	49,3	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Tabela A3c- Massa de rendimento médio segundo posição de ocupação, 2002

		RM	RB	Brasil
Formal	IFI	105,8	92,0	100,0
	NA	120,1	86,2	100,0
Não Formal	IFI	115,2	79,4	100,0
	NA	129,6	84,4	100,0
Conta Própria	IFI	111,6	85,5	100,0
	NA	124,3	86,5	100,0
Empregador	IFI	130,9	56,2	100,0
	NA	121,9	88,0	100,0
Total	IFI	109,4	87,0	100,0
	NA	107,4	57,8	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

A primeira tabela reitera que as posições na ocupação do setor IFI dividem-se de mesma grandeza nas metrópoles e resto do Brasil assim como é no Brasil, sem grande oscilações; já as atividades não agrícola mostra que a divisão não segue a mesma distribuição.

As tabelas A3b e A3c não nos guarda grandes surpresas, mostra-nos elas que os ocupados metropolitanos recebe em média acima do ocupado do resto do Brasil. Os ocupados formais, não formais e conta próprias metropolitanos das atividades não agrícolas possuem um ganho relativo superior ao mesmo ocupado do resto do Brasil muito maior do ocorrido no setor IFI, invertendo-se a situação para a posição na ocupação empregadores, sendo portanto que ocupado metropolitano e do resto do Brasil do setor IFI não guardam grandes diferenças quanto nas atividades não agrícolas, como havíamos visto com as tabelas 1 e 2.

ANEXO III Os melhores remunerados nas metrópoles

Durante a análise foi levantado questões sobre alta remuneração e seus determinantes, nas tabelas abaixo foi cruzados as três mais altas faixas de salário mínimo com as duas variáveis que influenciam na distribuição de renda, faixa de escolaridade e posição na ocupação.

Tabela A4a- Distribuição dos ocupados nas metrópoles e que ganham mais de 3 smh segundo faixa de escolaridade, RM, 2002

Faixa de Escolaridade		Faixa de rendimento			Total
		De 3 até 5	De 5 até 10	Mais de 10	
De 1 a 7 anos	Perfil linha	72,1	15,7	12,2	100,0
	Perfil coluna	16,3	2,7	2,4	6,6
De 8 a 10 anos	Perfil linha	55,5	40,2	4,3	100,0
	Perfil coluna	9,5	5,3	0,6	4,9
De 11 a 14 anos	Perfil linha	37,2	41,7	21,2	100,0
	Perfil coluna	53,5	46,1	26,4	41,7
15 anos e mais	Perfil linha	12,8	36,9	50,3	100,0
	Perfil coluna	20,7	45,9	70,6	46,8
Total	Perfil linha	28,9	37,7	33,4	100,0
	Perfil coluna	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Tabela A4b - Distribuição dos ocupados nas metrópoles e que ganham mais de 3 smh segundo posição na ocupação, RM, 2002

Posição de Ocupação		Faixa de rendimento			Total
		De 3 até 5	De 5 até 10	Mais de 10	
Formal	Perfil linha	28,8	37,6	33,6	100,0
	Perfil coluna	73,1	73,5	73,9	73,6
Não Formal	Perfil linha	41,2	34,8	23,9	100,0
	Perfil coluna	17,4	11,3	8,8	12,2
Conta Própria	Perfil linha	27,2	44,9	28,0	100,0
	Perfil coluna	9,3	11,8	8,3	9,9
Empregador	Perfil linha	0,9	29,3	69,9	100,0
	Perfil coluna	0,1	3,3	9,0	4,3
Total	Perfil linha	28,9	37,7	33,4	100,0
	Perfil coluna	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Começando pela Faixa de Escolaridade vemos que conforme se aumenta os anos de estudo maior é o peso nas mais altas faixas de salário mínimo, utilizando o perfil linha da faixa de 15 anos ou mais de estudo com o perfil linha da faixa de 1 a 7 anos de escolaridade vemos maior peso do primeiro nos ocupados que ganham acima de 10 salários mínimos e no segundo dos que ganham de 3 a 5 salários mínimos (50,3% frente 72,1%). Também ao tirarmos como base as faixas de rendimento e dentre esses descobrir vemos que conforme sobe a faixa de rendimento migra as maiores frequências para os ocupados com mais anos de estudo.

Na tabela A4b temos o quanto varia de acordo com a posição na ocupação, se vemos na coluna Total o peso relativo de cada posição comparando as oscilações destes por faixas de salários teremos uma constatação já feita anteriormente, as mão de obra não assalariadas possuem maior peso relativo nas mais altas faixas de rendimento que o seu peso real dos ocupados; porém ao tomarmos os empregados formais teremos a constatação de que a sua distribuição é eqüitativa por todas faixas (73,1%, 73,5% e 73,9% para as faixas em ordem crescente) mostrando-nos portanto relação não linear.

ANEXO IV Tabelas não apresentadas

Tabela A5a - Estatísticas sobre o rendimento (em salário mínimo hora) por RM agregada, 2002.

Salário Mínimo Hora	Regiões Metropolitanas Agregadas					
	RM Norte	RM Nordeste	RM Sudeste	RM São Paulo	RM Sul	RM DF
Média	8,23	4,97	6,01	8,45	7,34	11,53
Q1	1,71	1,21	1,65	2,76	2,20	2,76
Q2 (mediana)	3,03	2,07	2,76	4,78	4,41	6,01
Q3	7,49	5,80	6,61	8,82	8,27	19,24
Média/Mediana	2,72	2,40	2,18	1,77	1,67	1,92
Índice Assimetria	0,54	0,63	0,56	0,33	0,27	0,60
DP	16,73	7,76	9,56	13,26	10,13	10,84
CV	2,03	1,56	1,59	1,57	1,38	0,94
% até a média	76%	71%	72%	74%	70%	63%

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Tabela A5b - Distribuição dos ocupados na construção por faixas de salário mínimo hora, RM, 2002.

Salário Mínimo Hora	RM Norte	RM Nordeste	RM Sudeste	RM São Paulo	RM Sul	RM DF	Total
Menos de 1	3,80	10,65	2,56	2,07	2,56	0,94	3,22
De 1 até 3	45,70	52,27	50,21	28,22	34,95	27,36	37,93
De 3 até 5	11,44	8,37	14,93	20,75	18,69	13,68	17,04
De 5 até 10	21,90	15,74	16,69	27,59	23,24	16,04	22,16
Mais de 10	17,15	12,96	15,60	21,37	20,55	41,98	19,66
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

Tabela A6- Distribuição dos ocupados nas metrópoles e que ganham mais de 3 smh segundo faixa de escolaridade, BR, 2002

Faixa de Escolaridade		Faixa de rendimento			Total
		De 3 até 5	De 5 até 10	Mais de 10	
De 1 a 7 anos	Perfil linha	68,49	20,24	11,27	100,00
	Perfil coluna	15,55	3,45	2,22	6,51
De 8 a 10 anos	Perfil linha	53,58	37,45	8,97	100,00
	Perfil coluna	8,52	4,48	1,24	4,56
De 11 a 14 anos	Perfil linha	35,76	40,54	23,69	100,00
	Perfil coluna	54,92	46,77	31,50	44,05
15 anos e mais	Perfil linha	13,43	38,55	48,02	100,00
	Perfil coluna	21,00	45,30	65,05	44,88
Total	Perfil linha	28,68	38,19	33,13	100,00
	Perfil coluna	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Microdados PNAD 2002, elaboração própria

ANEXO V Tabelas citadas

Tabela A7- Ocupação não-agrícola segundo posição na ocupação - Brasil: 1989-1999

Posição na ocupação	1989	1999	Variação
Empregado	30.818.883	32.387.786	1.568.903
Conta-própria	8.489.033	12.104.061	3.615.028
Empregador	1.983.850	2.453.606	469.756
Não-remunerado	968.857	1.598.413	629.556
Serv. Doméstico	3.875.428	5.334.533	1.459.105
Total	46.136.051	53.878.399	7.742.348

Fonte: IBGE-PNAD, 1989 e 1999 (retirado de Baltar, 2004)

Tabela A8 - Participação da posição na ocupação entre os não-agrícolas: Brasil: 1989-1999

Posição na ocupação	1989	1999	Variação
Empregado	66,8	60,1	-6,7
Conta-própria	18,4	22,5	4,1
Empregador	4,3	4,6	0,3
Não-remunerado	2,1	3,0	0,9
Serv. Doméstico	8,4	9,9	1,5
Total	100,0	100,0	-

Fonte: IBGE-PNAD, 1989 e 1999 (retirado de Baltar, 2004; tabulação nossa)

Referências Bibliográficas

ALMEIDA, J.G. & BELLUZZO, L.G. "A questão da dolarização" in BATISTA Jr., P.N. & BELLUZZO, L.G. (orgs) A Luta pela Sobrevivência da Moeda Nacional. SP, Paz e Terra, 1992.

_____. Depois da Queda. RJ, Editora Civilização Brasileira, 2002.

BELLUZZO, L.G. & TAVARES, M. da C. "Notas sobre o processo de Industrialização Recente no Brasil" in BELLUZZO L.G. & COUTINHO, R. (orgs). Desenvolvimento Capitalista no Brasil, vol.I, SP, Brasiliense, 1982.

CARNEIRO, R. Desenvolvimento em Crise – A economia brasileira no último quarto do século XX. SP UNESP & IE/Unicamp 2002.

CARDOSO DE MELLO, J. M. "Conseqüências do Neoliberalismo" Economia e Sociedade, n.1, SP, IE/Unicamp, agosto de 1992.

CASTRO, A. B. "Ajustamento X Transformação. A Economia Brasileira de 1974 a 1984" in CASTRO, A.B. de & SOUZA, F.E.P. de A Economia Brasileira Marcha Forçada RJ, Paz e Terra, 1985.

CASTRO, A.B. de & SOUZA, F.E.P. de "O saldo e a dívida" Revista de Economia Política, vol. 8, n.2, abril/junho de 1988.

COUTINHO, L. "A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização", in VELLOSO, J.P.R. (org), Brasil: desafios de um país em transformação. R.J., José Olympio, 1997.

_____. "A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica: as grandes tendências de mudança". Economia e Sociedade. n.1 SP, IE/Unicamp, agosto de 1992.

COUTINHO, L. & BELLUZZO, L.G. "Desenvolvimento e estabilização sob finanças globalizadas". Economia e Sociedade. n.7 SP, IE/Unicamp, dezembro de 1996.

_____. "Financeirização da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas". Economia e Sociedade. n.11 SP, IE/Unicamp, dezembro de 1998.

DAVIDOFF CRUZ, P. Dívida Externa e Política Econômica – A Experiência Brasileira nos Anos 70. SP, Unicamp, 1999.

_____. "Endividamento Externo e Transferência de Recursos Reais ao Exterior: os setores público e privado na crise dos anos oitenta", Texto para discussão n. 24, IE/Unicamp, julho de 1993.

_____. "Notas sobre o financiamento de longo prazo na economia brasileira no pós guerra". SP, IE/Unicamp, Economia e Sociedade, nº3, dezembro 1994.

FIORI, J.L. "Reforma ou Sucata. O dilema do Setor Público Brasileiro". IESP/FUNDAP, Texto para discussão, ano 6, n. 4 , novembro de 1991.

FURTADO, C. Brasil: a construção interrompida. RJ, Paz e Terra, 1992.

HOFFMANN, R. "Desigualdade e pobreza no Brasil no período 1979/97 e a influência da inflação e do salário mínimo". Economia e Sociedade. n.11 SP, IE/Unicamp, dezembro de 1998.

HOFFMANN, R. "Distribuição de Renda: Medidas de desigualdade e Pobreza". São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1998.

KREIN, D.J., GONÇALVES, B.R.J., MADI, C.A.M: "Condições de Trabalho e Sindicalismo no Setor Bancário no Brasil", in "As transformações no Mundo do Trabalho e os direitos dos trabalhadores", São Paulo, LTR Editora, Novembro, 2006.

PRONI, M. W. & HENRIQUE, W. (orgs) "Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90" São Paulo: Editora UNESP, 2003.

SCHMIDT, C. A. J. e LIMA, M. A. "Índices de Concentração". SEAE/ MF Documento de Trabalho nº 13, Março de 2002.