

Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil

Paulo Eduardo de Andrade Baltar

Introdução

Não é fácil avaliar a dimensão da crise do emprego urbano que vem ocorrendo no Brasil, ao longo dos anos 90. Mesmo enquanto se desenvolveu, o país conviveu com graves problemas decorrentes da insuficiente geração de empregos e o baixo nível das remunerações do trabalho. Esta característica do desenvolvimento da economia, foi profundamente agravada com a estagnação dos anos 80 e com a abertura indiscriminada dos anos 90, as quais aumentaram tanto o desemprego como a fração das oportunidades ocupacionais que não oferecem qualquer perspectiva de ascensão profissional e social à população urbana.

Este artigo é uma tentativa de contribuir para o estudo da questão contemporânea do emprego urbano no Brasil. Procura-se, inicialmente, explicitar a situação ocupacional no final da década de 70, entendida como produto do intenso desenvolvimento anterior que vinha mudando a economia e a sociedade, desde meados da década de 30. Continua com um exame sucessivo da deterioração do emprego urbano nos anos 80 e seu agravamento nos anos 90, tentando compreender esta acentuação da exclusão socioeconômica em nosso país como decorrência da crise de seu desenvolvimento. Crise que, primeiro, paralisou a economia e, depois, deflagrou iniciativas no sentido de desmontar a estrutura econômica construída anteriormente, ao longo de um processo que teve meio século de duração, sem conseguir encaminhar o país para um novo padrão de desenvolvimento.

Parece necessário um esforço no sentido de, numa perspectiva ampla, situar devidamente a crise contemporânea do emprego urbano, fixando uma base de avaliação das propostas formuladas para enfrentar os problemas decorrentes da falta de emprego adequado para a crescente população urbana. Com esse objetivo, inicia-se o artigo com uma apresentação sumária da situação ocupacional do final da década de 70, interpretada como uma consequência do desenvolvimento do país, nos quarenta anos anteriores. No item seguinte, descrevem-se, brevemente, os efeitos da crise econômica dos anos 80 sobre o mercado de trabalho no Brasil. O terceiro item trata especificamente do agravamento do problema do emprego, na década de 90, com a abertura da economia e a valorização da moeda nacional. O artigo finaliza com um apanhado das principais conclusões.

1. Desenvolvimento da economia, estrutura do emprego e distribuição dos salários

A intensidade do desenvolvimento da economia, entre os anos 30 e 70, permitiu abrir amplas oportunidades de inserção em ocupações de atividades não-agrícolas a uma população com residência urbana e que também cresceu em ritmo muito rápido (Faria, 1986). O núcleo de assalariados com emprego estável em grandes organizações públicas e privadas, embora tenha crescido intensamente, representa, no final da década de 70, uma fração relativamente pequena da força de trabalho, comparativamente aos empregos em estabelecimentos de pequeno e médio porte com mais que um mínimo de estruturação organizacional.

Alguns números são suficientes para ilustrar a afirmação do parágrafo anterior. Um exame dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1979, em conjunto com as informações dos Censos Demográficos de 1970, 1980 e 1991, permite estimar que, em 1979, havia 30,3 milhões de pessoas ocupadas em atividades não-agrícolas no conjunto do país, pouco mais de dois terços da ocupação total.¹ Desse total de ocupados não-agrícolas, 76% tinham um emprego assalariado. Os outros 24% eram trabalhadores por conta-própria, ajudavam sem remuneração um familiar conta-própria ou tinham um negócio que fazia uso de empregados. Essa proporção de auto-ocupados de quase um quarto é relativamente elevada pois, nos países desenvolvidos, dificilmente ultrapassa muito os 10%.

O emprego assalariado pode ser classificado sob dois critérios alternativos: segundo o tipo de empregador e o grau de formalização do contrato de trabalho. Os resultados da aplicação dos dois critérios envolve uma grande interseção pois os empregadores com um mínimo de estruturação organizacional, costumam formalizar o contrato de trabalho e a maioria dos empregadores sem um mínimo de organização não formaliza o contrato de trabalho.² A Tabela 1 retrata, sinteticamente, a estrutura da ocupação não-agrícola no final da década de 70.

A heterogeneidade das oportunidades ocupacionais urbanas, expressada na elevada participação dos auto-ocupados e dos assalariados não-formais, bem como na pequena proporção dos empregados de estabelecimentos de grande tamanho, refletiu aspectos fundamentais do modo como se desenvolveu a economia nacional e tem uma relação muito estreita com o perfil assimétrico, disperso e desigual da distribuição dos trabalhadores segundo o nível da remuneração. A diferenciação das remunerações é grande em todo o espectro da

(1) O número publicado na PNAD-1979 teve que ser corrigido devido a problemas na expansão da amostra. A correção baseou-se numa re-estimação da população total, a partir de interpolação dos números fornecidos pelos Censos Demográficos de 1970, 1980 e 1991.

(2) Considerou-se como estabelecimento com mais do que um mínimo de estruturação organizacional aquele que responde ao questionário da Relação Anual de Informações Socioeconômicas e tem mais do que 10 empregados.

distribuição dos salários, mas poucos trabalhadores têm remuneração compatível e, para a maioria, é irrisória, se comparada com o nível de produtividade alcançado no Brasil, associado ao alto grau de diversificação e integração do aparelho produtor de bens e serviços.

Tabela 1
Desempenho do mercado de trabalho não-agrícola no conjunto da década de 80

Categoria ocupacional	Empregados		Variação proporcional	
	1979	1989	Total	Anual
Assal. de estab. com mais de 1000 empregados	18,6	16,3	31,5	2,8
Assal. de estab. 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 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.

O tamanho relativamente pequeno do núcleo de assalariados de grandes organizações públicas e privadas tem relação com o insuficiente desenvolvimento dos serviços públicos e a parca difusão, pelo conjunto da população, do consumo privado de bens e serviços, apesar da existência de um aparelho produtor capacitado para se desdobrar e expandir na direção do atendimento do consumo de uma parcela muito maior da população (Baltar, Dedecca & Henrique, 1996). A intensidade da geração de oportunidades para montar negócios próprios e para empregar-se como assalariado em famílias e estabelecimentos sem um mínimo de estruturação organizacional está relacionada com a ampliação e diversificação dos serviços privados para a população de alta renda e a proliferação de serviços baratos para o conjunto da população, com base na presença de uma mão-de-obra abundante e mal remunerada, residente nas áreas urbanas.

Tabela 2
Escolaridade dos empregados dos estabelecimentos

Grau de escolaridade	1980	1989
Analfabeto	4,2	3,1
Primeiro Incompleto	18,0	11,9
Primeiro Completo e Ginásio incompleto	38,0	34,9
Ginásio Completo e Colegial incompleto	16,9	21,0
Colegial Completo e Superior incompleto	15,7	19,8
Superior Completo	7,2	9,3
Total Empregados	100,0	100,0

Fonte: RAIS 1980 e 1989

Refletindo o atraso socioeconômico do país, a população ativa tem um nível de instrução muito baixo, com mais da metade sem ter completado a escola elementar obrigatória e muitos praticamente sem qualquer escolaridade (Tabela 2). Isso não constituiu obstáculo para o desenvolvimento porque a maioria dos postos de trabalho gerados não exigiu escolaridade especial e a população pouco instruída se adaptou rapidamente às tarefas envolvidas, aprendendo o suficiente no desempenho dos diversos serviços. Esses postos de trabalho, entretanto, não proporcionaram oportunidades para estabilizar o vínculo de emprego, nem qualificaram a mão de obra para uma trajetória sistemática de valorização profissional. Prevaleceram elevada rotatividade e baixa remuneração, com os trabalhadores se deslocando, constante e aleatoriamente, de um emprego a outro, sem qualquer especialização (Baltar & Proni, 1996).

A facilidade de contratação e dispensa de mão-de-obra significa, para a empresa, uma enorme flexibilidade. Evita o contrato de trabalho por tempo indefinido que tenderia a consolidar relacionamentos sociais no local de trabalho os quais restringiriam o livre arbítrio do empregador no trato com a força de trabalho. Além dessa freqüente substituição dos empregados, as empresas adaptam continuamente o quadro de pessoal ao ritmo da produção e das vendas. A consequência é um enorme volume mensal de dispensas e contratações, comparativamente ao número total de empregados, e uma elevada fração dos que deixam o estabelecimento após um certo tempo de serviço, muitos deles contratados por poucos meses, seja devido ao elevado *turnover*, seja às oscilações sazonais de produção e vendas (Tabela 3).

Tabela 3
Instabilidade de emprego nos estabelecimentos

Indicadores	1980	1989
Taxa mensal de desligamento	4,3%	4,0%
Taxa anual de desligamento	51,6%	48,0%
Chance de deixar o emprego em menos de 1 ano	28,4%	34,1%

Fonte: RAIS 1980 e 1989.

O baixo nível dos salários é ilustrado pela Tabela 4, através da elevada proporção de empregados com remuneração menor que o valor que teve o salário mínimo, na segunda metade da década de 50. O poder de compra do salário mínimo declinou, desde então, e, no final da década de 70, equivalia a 54% do valor observado nos anos 50, após vinte anos de intenso desenvolvimento (Sabóia, 1985).

Tabela 4
Distribuição dos empregados segundo faixas de remuneração

Salário Mínimo dos anos 50	1980	1989
menos de 1	44	57
1 a 2	31	23
2 ou mais	25	20
Total de empregados	100	100

Fonte: RAIS 1980 e 1989.

A rotatividade e o nível das remunerações variam com a natureza dos postos de trabalho. Poucos dão oportunidade para estabilizar o vínculo de emprego, têm remuneração relativamente elevada e aumentos substanciais de salário, com a acumulação de experiência e tempo de serviço com determinado empregador. Na maioria dos postos de trabalho, a rotatividade é elevada e a remuneração é baixa, não existindo a possibilidade de estabilização do vínculo de emprego com um determinado estabelecimento. A mão-de-obra submetida a esses postos de trabalho com alta rotatividade e baixa remuneração rodam de um emprego a outro, sem progresso profissional e salarial. Entre esses trabalhadores desqualificados profissionalmente, predominam pessoas com baixo nível de instrução, enquanto entre os trabalhadores que ocupam os postos de trabalho que oferecem oportunidade para estabilizar o vínculo de emprego e progredir profissional e salarialmente, prevalecem pessoas com escolaridade especial, que concluíram ao menos o segundo grau, muitas delas com cursos técnicos de nível médio e superior (Baltar & Proni, 1996).

A massa pouco instruída perambula pelos mais diversos empregos, com chance reduzida de progresso profissional e salarial. Para essas pessoas sem instrução, as oportunidades de ascensão restringem-se às possibilidades de estabilização do vínculo do emprego, que ocorre com relativa freqüência somente no setor público e nos grandes estabelecimentos do setor privado, notadamente da indústria de transformação.

Com poucos assalariados instruídos começando a vida de trabalho com remuneração razoável e alta chance de estabilizar o vínculo de emprego e fazer uma verdadeira carreira profissional, somente uma parcela reduzida dos trabalhadores se localiza, em qualquer momento do tempo, nos estratos superiores de remuneração. Do núcleo intermediário da distribuição de salários, fazem parte tanto empregados instruídos em fase inicial de carreira quanto trabalhadores sem instrução no auge de suas vidas de trabalho, principalmente os que tiveram o privilégio de estabilizar o vínculo de emprego e fazer uma verdadeira carreira profissional. O grosso da população assalariada que não tem maior grau de instrução forma a base, muito ampla, da pirâmide dos salários, embora dentro dela prevaleçam pronunciadas diferenciações, devido ao nível extremamente baixo das

remunerações que são pagas às pessoas de pouca instrução no início de suas vidas de trabalho, especialmente nos pequenos estabelecimentos (Baltar, 1996).

As observações anteriores referem-se, basicamente, aos empregados de estabelecimentos que têm mais que um mínimo de estruturação organizacional. A situação das remunerações é ainda mais desfavorável no que se refere aos assalariados empregados por famílias ou estabelecimentos sem um mínimo de estruturação organizacional. São, principalmente, atividades de comércio e prestação de serviços do tipo alimentação, alojamento, reparação, manutenção, limpeza, vigilância e outros atendimentos às pessoas e às famílias. Neste tipo de emprego, em que é freqüente a não formalização do contrato de trabalho, é desproporcional o peso dos jovens obrigados a trabalhar desde muito cedo e o dos adultos que, por causa da idade avançada, não conseguem permanecer todo o tempo no emprego formal, trocando permanentemente de estabelecimento.

As principais diferenças entre os perfis distributivos das remunerações dos empregados formais e não formais pouco instruídos são que, no caso dos não-formais, uma fração substancial sequer consegue obter o salário mínimo legal vigente, enquanto, no caso dos formais, uma fração mais expressiva situa-se acima da base da pirâmide salarial,³ destacando-se os que conseguem estabilizar o vínculo de emprego no setor público e nos grandes estabelecimentos do setor privado, especialmente os da indústria de transformação (Baltar, 1995).

Não obstante, a maior parte dos empregados formais e não-formais de baixo grau de escolaridade localiza-se na base da pirâmide salarial. Isto não quer dizer que tenham remunerações semelhantes pois, como foi dito, mesmo dentro da base da pirâmide, é grande a dispersão salarial. Além disso, como também já foi mencionado, os empregados formais da base, mesmo os que estão no início da vida de trabalho, ganham em geral mais que o salário mínimo vigente enquanto os empregados não-formais que conseguem ultrapassar o salário mínimo legal são trabalhadores que têm experiência acumulada em toda uma vida de trabalho.

Deste modo, a enorme diferenciação dos salários no Brasil ocorre simultaneamente a uma superposição de diversas situações de baixa remuneração que estão por trás de um perfil tão assimétrico, disperso e desigual da distribuição dos salários que, talvez, não haja igual em qualquer outra experiência de desenvolvimento capitalista.

(3) Considerou-se como teto da base da pirâmide salarial a remuneração equivalente ao valor do salário mínimo da segunda metade da década de 50. É um valor arbitrário mas parece razoável como delimitação da base do mercado de trabalho, como indica a dificuldade encontrada pela mão-de-obra não-qualificada para obter uma remuneração superior ao longo de sua vida de trabalho. O fato de que seja o dobro do salário mínimo vigente em 1980 apenas indica a magnitude da queda ocorrida no poder de compra deste limite legal, pois parece absurdo que custe muito, ao trabalhador comum, superar o nível de remuneração que se acreditou deveria ser o mínimo para um trabalhador urbano manter com dignidade sua família, após 20 anos de industrialização e urbanização.

Ressalta, antes de tudo, uma substancial fração de empregados que prestam serviço de variados tipos a pessoas e famílias, por uma remuneração aquém do salário mínimo legal, muitas vezes sem um contrato formalizado, trabalhando diretamente para as famílias ou para estabelecimentos sem um mínimo de estruturação organizacional. Esses empregados não-formais tão mal remunerados são principalmente pessoas muito jovens que têm que exercer qualquer trabalho ou idosos que não podem deixar de trabalhar e não têm mais alternativas de emprego.⁴

Os empregados não-formais adultos e com alguma experiência de trabalho ganham mais que o salário mínimo legal, mas não conseguem ultrapassar o teto da base da pirâmide salarial definido pelo valor que teve o salário mínimo no final da década de 50. A remuneração desses empregados não-formais adultos compara-se à de muitos iniciantes, empregados por estabelecimentos com mais que um mínimo de estruturação organizacional, que costumam formalizar o contrato de trabalho. Ocorre, entretanto, que o nível atingido pelo salário mínimo legal é tão baixo que se verifica, mesmo dentro da base da pirâmide salarial, enorme diferenciação de remunerações.

A base da pirâmide salarial é constituída, quase que totalmente, por trabalhadores que não têm instrução especial, muitos deles não completaram sequer a escola elementar obrigatória. Os empregados que têm instrução especial são capazes de estruturar uma carreira profissional sistemática e especializada e começam, em geral, com uma remuneração superior ao teto da base da pirâmide salarial, salvo exceções que têm alguma freqüência principalmente em pequenos estabelecimentos do setor privado.

Os trabalhadores com pouca instrução, especialmente os empregados por estabelecimentos com mais que um mínimo de estruturação organizacional, conseguem aumentar o salário com a idade e experiência de trabalho. Na maioria das vezes esses aumentos, embora substanciais em proporção ao baixo nível do salário com que esses trabalhadores ingressaram no mercado de trabalho, não conseguem colocá-los acima do teto da base da pirâmide. A ultrapassagem do teto da base da pirâmide só ocorre, com maior freqüência, no caso dos empregados do setor público e dos grandes estabelecimentos do setor privado, notadamente os da indústria de transformação, especialmente quando conseguem o privilégio de estabilizar o vínculo de emprego e estruturar uma carreira com um mínimo de sistematicidade, não tendo que ficar perambulando aleatoriamente entre trabalhos diversos e não inter-relacionados, sem uma especialização.

(4) A situação varia de uma região para outra do país. Nas mais desenvolvidas, o emprego não-formal e o trabalho por conta própria mal remunerado limitam-se, realmente, a pessoas muito jovens e idosos não qualificados que precisam trabalhar para ajudar no sustento de suas respectivas famílias. Nas menos desenvolvidas incluem adultos com pleno vigor para o trabalho que não têm alternativa de emprego (Tomazini, 1995).

Os trabalhadores que têm uma instrução especial, particularmente os que completaram um curso superior, não apenas costumam começar com um salário maior que o teto da base da pirâmide salarial, como também têm chance muito maior de estabilizar o vínculo de emprego e, mesmo quando isto não ocorre, conseguem estruturar uma carreira profissional sistemática, que proporciona aumentos substanciais de salário, especialmente quando envolve acumulação de tempo de serviço com um determinado empregador. Na prática, esses empregados, instruídos e especializados profissionalmente, são os únicos trabalhadores brasileiros situados nos estratos superiores de remuneração, não alcançáveis para a grande maioria dos trabalhadores que têm baixo grau de escolaridade e especialização profissional.

A contrapartida desta separação radical entre os trabalhadores com e sem especialização profissional é uma tremenda diferenciação de remunerações, para a qual teve, também, um papel decisivo o baixo nível atingido pelo valor do salário mínimo legal no Brasil. Assim, a peculiaridade dos salários no nosso país não é tanto o elevado valor dos salários mais altos quanto o nível ridículo dos inferiores, permitido pelo declínio brutal do valor do salário mínimo legal. Os salários iniciais dos postos de trabalho que não dão margem para estabilizar o vínculo do emprego e/ou estruturar uma carreira profissional puderam, então, ficar muito aquém das remunerações iniciais dos postos de trabalho que estabilizam o vínculo de emprego e/ou estruturam carreiras profissionais.⁵ A diferenciação salarial inicial é enorme e aumenta com a idade e experiência profissional.

O surgimento de um volume substancial de postos de trabalho sem requisitos de preparação prévia facilitou a absorção de enormes contingentes de trabalhadores em atividades não-agrícolas que se desenvolveram nas áreas urbanas em consolidação. Muitos desses trabalhadores fizeram parte de um êxodo rural que foi particularmente intenso no Brasil, constituindo um deslocamento maciço de população proveniente de um campo atrasado e miserável. A proliferação de empregos sem exigências prévias de formação, entretanto, não foi

(5) O valor do salário mínimo legal diminuiu fortemente entre 1959 e 1974, recuperou-se suavemente entre este último ano e 1982, para voltar a diminuir intensamente até o nível muito baixo hoje vigente. Os salários, de um modo geral, não apresentaram um comportamento tão desfavorável como o expressado pela evolução do poder de compra do salário mínimo. Em consequência, diminuiu ao longo do tempo, a proporção de trabalhadores que ganham em torno do mínimo legal. Também se modificou o perfil desses trabalhadores remunerados com o salário mínimo. Diminuiu a parcela de chefes de família e aumentou a de outros membros. Deste modo, ampliou-se a frequência relativa de empregados que ganham o salário mínimo e são de famílias que não estão entre as que têm o menor nível de renda per capita. Este fato, entretanto, não descaracteriza a importância de uma política de recuperação do poder de compra do salário mínimo legal. Uma política deste tipo hoje, mais do que orientada para elevar o poder aquisitivo de tipos específicos de trabalhadores, particularmente pobres, teria o papel fundamental de sinalizar um movimento sistemático na direção de uma correção da brutal assimetria existente na distribuição dos salários, reduzindo a enorme diferenciação inicial contrária aos trabalhadores profissionalmente não especializados. Sobre o perfil atual do trabalhador brasileiro que ganha o salário mínimo, ver Reis & Ramos (1993).

peculiar ao Brasil, ocorrendo em diversas outras experiências de desenvolvimento urbano-industrial, desde meados do século XIX.

O que talvez tenha sido uma peculiaridade do Brasil, ajudando a entender o perfil da distribuição de salários característico de nosso país, foi o fato de muitos dos postos de trabalho que não tiveram exigências prévias de formação, tampouco terem dado margem para a estruturação de carreiras profissionais, estabilizando o vínculo de emprego. Ressalta, na experiência brasileira, a elevada proporção de trabalhadores adultos submetidos a alta rotatividade, baixo salário e carência de qualquer desenvolvimento profissional especializado.

A característica anterior é típica do mercado de trabalho brasileiro que, por contraste com outros, faz o país merecer a denominação de economia de baixos salários. Tem uma clara associação com o peso relativamente pequeno das grandes organizações públicas e privadas na absorção do emprego urbano, que já foi relacionado com a escassez de serviços públicos, a pequena abrangência da difusão do consumo privado de bens e serviços, bem como a ampla e diversificada demanda privada de serviços, notadamente pela população de renda mais elevada.

Vale a pena insistir na importância desta inter-relação da estrutura do emprego urbano com a distribuição da renda. Entende-se que uma melhor distribuição, com menor parcela de população carente e desigualdade socioeconômica menos pronunciada, estaria associada a uma estrutura do emprego urbano com menor peso dos pequenos negócios, do emprego para famílias e pequenos estabelecimentos com pouca organização e maior peso do emprego nos estabelecimentos médios e grandes. Por sua vez, uma estrutura do emprego com maior peso dos assalariados de empresas médias e grandes e menor fração de negócios próprios e emprego em famílias e pequenos estabelecimentos sem organização, seria acompanhada de melhor distribuição de renda e maior difusão do consumo público e privado de bens e serviços.

Não foi o que aconteceu no Brasil. O aparelho produtor não avançou como poderia, ampliando os ganhos de produtividade e tornando-se mais sólido e homogêneo no seu conjunto; o consumo de bens e serviços não se difundiu mais amplamente pela população; a distribuição de renda ficou muito desigual; e a estrutura do emprego caracterizou-se pela alta proporção de negócios próprios e empregos em famílias e pequenos estabelecimentos sem um mínimo de organização, pesando relativamente pouco os empregos nas grandes organizações públicas e privadas (Furtado, 1992).

A expansão da produção, embora intensa, não evoluiu de modo a favorecer a estrutura do emprego, a distribuição da renda e o consumo de bens e serviços pelo conjunto da população. Este padrão de desenvolvimento excludente e desigual esteve estreitamente relacionado com o tipo de sociedade que se consolidou no Brasil, simultaneamente ao crescimento da economia. Sintomático das dificuldades interpostas ao avanço do inter-relacionamento social, foram a

limitada expressão da sociedade civil e a freqüência de regimes políticos autoritários no bojo do processo de industrialização e urbanização (Fiori, 1993).

No que diz respeito às relações no trabalho, leis detalhadas, uma justiça especial para os assuntos trabalhistas e sindicatos tutelados pelo Estado acarretaram um controle público muito frágil e superficial da regulação do assalariamento (Oliveira, 1994). Salvo em poucas grandes organizações públicas e privadas, continua prevalecendo o livre arbítrio dos empregadores na contratação, uso, remuneração e dispensa dos empregados.

No global, um regime de uso predatório da força de trabalho que não tem emprego estável, não se qualifica profissionalmente e é mal remunerada. A elevada freqüência desses empregos degradados contrasta com o nível tecnológico e organizacional atingido pelo aparelho de produção de bens e de prestação de serviços. Não é simples decorrência da natureza dos postos de trabalho pois, em países com economia mais desenvolvida e relações de trabalho mais civilizadas, postos de trabalho de natureza semelhante aos que no Brasil degradam a força de trabalho proporcionam vínculo estável, oportunidade para o desenvolvimento profissional e progressão salarial, conduzindo a outro status dentro da sociedade.

A degradação do trabalho assalariado no Brasil deve ser relacionada a características marcantes de nossa sociedade que afetaram profundamente a maneira como se impôs o assalariamento no Brasil e que teve continuidade depois da transição do trabalho escravo para o assalariado.

Destacaram-se as dificuldades concretas, sempre renovadas, de levar para a esfera pública, com participação do Estado e dos sindicatos, o controle da contratação, uso, remuneração e dispensa da força de trabalho, prerrogativa zelosamente defendida pela esfera privada. Essas dificuldades para uma regulação pública do trabalho ajudaram a provocar um assalariamento desestruturado que deixou muito indefinidas as fronteiras que separam os trabalhos remunerados uns dos outros e com relação às atividades que não são remuneradas como trabalho (Machado da Silva, 1990).

O Estado regulamentou aspectos gerais da compra-venda de trabalho, mas não se desenvolveu uma contratação coletiva eficaz, permanecendo ampla margem de ação para a esfera privada e, neste contexto, imperou o livre arbítrio do empregador na contratação, uso, remuneração e dispensa dos trabalhadores. Essas características organizacionais e institucionais têm relação causal direta com os baixos salários e elevada rotatividade do trabalho no Brasil e ajudam a explicar aspectos fundamentais da estrutura de produção prevalecente, particularmente sua heterogeneidade em termos de produtividade. Esses baixos salários e elevada rotatividade fazem parte daquela estrutura heterogênea de produção. Contudo, a causa da consolidação dessa estrutura no desenvolvimento industrial do país tem a ver com a particular evolução da organização institucional que regula o uso e remuneração do trabalho no Brasil.

A totalidade da população tornou-se, em princípio, disponível para o trabalho assalariado, não havendo tampouco uma nítida separação entre os diversos trabalhos. Sem uma definição minimamente clara dos contornos e da estruturação interna do mundo do trabalho assalariado, a base da pirâmide salarial tornou-se uma imensa massa amorfa de trabalhadores em disponibilidade, tendo por contrapartida, de um lado, a falta de parâmetros mais sólidos para orientar comportamentos adequados nas diversas posições de trabalho e, de outro, a escassa ou difusa relação entre a natureza concreta dos vários trabalhos e o acesso ao poder de compra de bens e serviços (Machado da Silva, 1990; Baltar, 1985).

Nesse mundo do trabalho assalariado pouco estruturado, uma minoria teve o privilégio de desenvolver profissões especializadas, com vínculo de emprego estável e qualificação sistemática, sendo capaz de relacionar o aperfeiçoamento profissional com a ascensão socioeconômica. A produção capitalista, entretanto, expandiu-se intensamente e incorporou, no trabalho assalariado, imensos contingentes de população. Foi, porém, uma incorporação estreitamente segmentada, descolando, da massa de trabalhadores, pequenos núcleos com vínculo estável e especialização profissional, empregados principalmente em grandes organizações públicas e privadas (Abranches, 1985).

Os salários, então, resultaram muito dispersos, a partir de um nível muito baixo, comparativamente à produtividade, manifestando-se em altas margens de lucro e pequeno peso dos salários na composição dos custos da produção e na apropriação do valor agregado (Furtado, 1990).

As altas margens de lucro viabilizaram negócios de todo tipo, mesmo quando não contaram com financiamento apropriado. Garantiram um rápido retorno do capital aplicado e proporcionaram lucro corrente capaz de cobrir as despesas associadas aos novos investimentos.

Este mundo do trabalho desestruturado, mal remunerado, assimétrico, disperso e desigual teve um reforço importante nos desdobramentos políticos do golpe militar de 1964. A nova situação provocada pelo golpe conduziu a violenta repressão às atividades sindicais e partidárias, num retrocesso que durou 20 anos, tendo ocorrido exatamente num momento crucial de consolidação do desenvolvimento da economia nacional (Medeiros, 1993).

Noutras circunstâncias, mais democráticas, os desdobramentos da economia nacional teriam sido diferentes, mais favoráveis ao bem-estar do conjunto da população, em resposta às suas reivindicações em favor do melhoramento nas condições de trabalho e de redistribuição da renda.

Sem a contraposição dos sindicatos e de um Estado mais atento ao bem-estar da população, terminou prevalecendo, no desenvolvimento da economia, uma acomodação pela linha de menor resistência. Não ocorreu uma elevação geral do poder de compra dos salários mas sim um simples aumento da dispersão, com pouca variação da tendência central na base da pirâmide dos salários. A elevação

geral do poder de compra dos salários teria contribuído para uma mais ampla difusão do consumo de bens e serviços, ajudando a ampliar os ganhos de produtividade e a tornar mais sólida a conformação do conjunto do aparelho produtivo.

Ao contrário de outras experiências de desenvolvimento na América Latina que logo mostraram limitações intransponíveis, no Brasil o processo foi levado mais longe e chegou a atravessar a década de 70, apesar das convulsões do capitalismo a nível mundial. No começo dos anos 80, entretanto, a crise da dívida externa conduziu o país para um impasse.

O problema foi encarado, inicialmente, através de uma tentativa de acomodação a uma situação dramática, na espera de que o contexto internacional fosse aplacado e se tornasse possível voltar a conceber alternativas de encaminhamento para o desenvolvimento da economia nacional. O resultado foi um desastre. A crise se mostrou prolongada e os mecanismos para a acomodação da economia à restrição externa foram minando progressivamente as bases do próprio Estado, tornando cada vez mais difícil a formulação de políticas nacionais (Cardoso de Mello, 1992; Belluzzo, 1984).

2. Crise e mercado de trabalho nos anos 80

Os anos 80 foram de estagnação da economia. Houve recessão em 1981/83, recuperação em 1984/86 e oscilação mais curta e suave em 1987/89. A década, em seu conjunto, foi muito marcada pela maneira como a economia se adaptou à crise da dívida externa, deflagrada pelo aumento das taxas de juros no mercado financeiro internacional e agravada pela elevação, que ocorreu simultaneamente, do preço internacional do petróleo (Carneiro, 1993; Teixeira, 1992; Tavares & Assis, 1985; Fórum ... 1983).

O comportamento diferenciado de juros, margens de lucro e salários na aceleração da inflação, provocou uma significativa mudança na distribuição das rendas das pessoas ocupadas em atividades não-agrícolas (Baltar & Henrique, 1994). A renda média dos 50% mais pobres diminuiu quase 20%, comparando 1989 com 1981, enquanto a dos 5% mais ricos aumentou 29% e a dos 15% seguintes elevou-se em 13%. A desigualdade na distribuição das rendas dessas pessoas ocupadas em atividades não-agrícolas, que já era muito alta, aumentou ainda mais com a aceleração da inflação do final dos anos 80.

Além disso, as mudanças na composição setorial da ocupação não-agrícola e a diminuição no poder de compra dos salários provocaram modificações significativas no perfil das pessoas ocupadas dos estratos inferior e superior da distribuição da renda dos trabalhadores urbanos (Baltar & Henrique, 1994). Assim, entre os 20% mais pobres, diminuíram os pesos das empregadas

domésticas e dos trabalhadores por conta-própria e aumentaram os dos trabalhadores sem carteira de trabalho e de funcionários públicos, enquanto entre os 5% mais ricos, diminuíram as participações de empregados da indústria de transformação com carteira de trabalho e de funcionários públicos, tendo aumentado as de empregadores e de trabalhadores por conta-própria.

A constatação de uma diminuição da participação dos assalariados formais dos setores público e privado no estrato superior da distribuição de renda do trabalho não-agrícola e a proliferação de funcionários públicos e de empregados sem carteira de trabalho no estrato inferior dá uma clara indicação de que ocorreu, nos anos 80, uma desvalorização do trabalho assalariado. A estagnação da economia e a aceleração da inflação desvalorizaram o trabalho assalariado e aumentaram uma já elevada desigualdade na apropriação do valor agregado pelas atividades não-agrícolas.

Poucos dados são suficientes para ilustrar a estagnação da economia brasileira, no conjunto da década de 80. O PIB de 1989 superou o de 1980 em 21,2% o que, em 9 anos, significa um crescimento médio anual de 2,2%, pouco maior que os 1,9% do crescimento da população. Dessa forma, no final da década, o produto por habitante superou o do início em somente 2,3%, ou seja, praticamente não aumentou na chamada década perdida.

A indústria de transformação teve um comportamento ainda mais desfavorável. O produto em 1989 superou o de 1980 em somente 8,2%, com o que a participação da indústria no produto global da economia diminuiu de 33,9% para 29,6%. A produção agrícola teve um desempenho melhor, aumentando em 33,2% no conjunto da década, o que significa um ritmo de crescimento de 3,2% ao ano.

A crise do padrão de desenvolvimento do país começou, então, com uma estagnação da economia. O melhor indicador do impacto dessa estagnação sobre o mercado de trabalho é o comportamento do nível global de empregos em estabelecimentos com mais que um mínimo de estruturação organizacional.

A evolução do emprego formal global acompanhou estreitamente o desempenho da produção industrial. Diminuiu fortemente em 1981 e 1983, recuperou-se entre 1984 e 1986, oscilou suavemente entre 1987 e 1989 (Amadeo et al. 1994; Pacheco, 1992; Cacciamali, 1989;1991; 1992; Sabóia, 1986; 1994; Urani, 1985; Dedecca & Pacheco,1990; Baltar & Guimarães,1987). O resultado global da década foi um emprego formal, em 1989, superior ao de 1979 em 31,0% o que equivale a um crescimento médio anual de 2,7%⁶ (ver novamente Tabela 1).

(6) É difícil calcular exatamente o aumento global do emprego não-agrícola formal na década de 80. Pelos dados brutos da RAIS o emprego não-agrícola formal teria sido de 16.519,3 mil pessoas em 1979 e de 24080,1 mil em 1989, acusando portanto um aumento de 45,8% ou 3,8% ao ano. Esses números superestimam o aumento do emprego formal porque se ampliou a cobertura de estabelecimentos pela RAIS entre 1979 e 1989. O Painel Fixo estima um aumento do emprego formal de 12,0% ou 1,1% ao ano. Este número provavelmente é uma subestimação do verdadeiro aumento do emprego formal. Sugere que o emprego não-agrícola formal de

Foi um aumento expressivo para uma década de estagnação da economia mas esteve aquém do aumento da população urbana com idade para trabalhar (3,5% ao ano). Em consequência diminuiu a parcela formal dos empregos assalariados de 71,7% para 63,8%. Significou uma reversão da tendência ao aumento da formalização do trabalho assalariado verificada nos 20 anos anteriores.⁷

A geração de emprego formal foi muito diferente por setor de atividade econômica. A indústria de transformação conseguiu gerar de 1984 a 1986 um número de empregos novos maior do que os que foram eliminados em 1981 e 1983. A administração pública apresentou forte aumento do emprego em toda a década de 80. A construção civil foi o setor de atividade mais atingido pela estagnação da economia, afetado pela paralisação das obras públicas e pela falência do Sistema Financeiro de Habitação. Em números absolutos, a construção civil teve menor emprego formal em 1989 do que em 1979.

A elevação da participação da administração pública no total do emprego formal e a redução da construção civil não modificaram o quadro global de elevada rotatividade do trabalho e emprego instável que continuou prevalecendo em grande parte dos estabelecimentos com mais do que um mínimo de estruturação organizacional (ver novamente Tabela 3). A distribuição dos empregos não-agrícolas por tempo de serviço pouco se modificou, notando-se apenas um aumento na proporção dos que têm mais do que 5 anos com o mesmo empregador que passou de 26,4% para 29,4% entre 1980 e 1989 (Tabela 5).

1979 teria sido de 21.500 mil pessoas, 30,2% maior que o dado bruto da RAIS. O aumento da cobertura da RAIS não deve ter sido tão pronunciado como esses números sugerem. O emprego não-agrícola formal em 1979 provavelmente situou-se entre 16,5 e 21,5 milhões de pessoas. A simulação de diversas alternativas e a verificação de sua consistência com os dados da PNAD-1979 indicam que um número razoável seria 18,2 milhões cerca de 10% maior que o dado bruto da RAIS. Neste caso, o aumento do emprego da RAIS teria sido de 32,3% ou 2,8% ao ano. Considerando somente os estabelecimentos com 10 ou mais empregados, o aumento do emprego formal foi ligeiramente menor, 31%.

(7) Pelo outro critério de identificação do emprego formal, o do grau de formalização da relação de emprego, não se verifica declínio tão pronunciado da formalização de trabalho assalariado. O aumento do número total de funcionários públicos estatutários e de empregados com carteira de trabalho teria sido de 41,4% ou 3,5% ao ano, fazendo sua participação no total do emprego assalariado diminuir de 77% para 74%, uma redução da formalização do trabalho assalariado bem menor que o apontado pelo critério do mínimo de estruturação organizacional do estabelecimento. A diferença de resultados deve-se principalmente ao aumento expressivo dos empregados de famílias e de estabelecimentos sem um mínimo de estruturação organizacional mas que têm contrato de trabalho formalizado pela carteira profissional. A proporção desses empregados não-formais porém com contrato de trabalho formalizado teria aumentado de 4,9% para 10,8% do emprego não formal. O emprego em estabelecimentos com mais que um mínimo de organização indica muito melhor o verdadeiro impacto da estagnação da economia sobre o mercado de trabalho, ao longo dos anos 80.

Tabela 5
Tempo de serviço dos empregados nos estabelecimentos

Anos de Serviço	1980	1989
menos de 1	32,7	32,0
1 a 2	16,8	15,2
2 a 3	11,0	10,3
3 a 5	13,1	13,1
5 ou mais	26,4	29,4
Total empregados	100,0	100,0

Fonte: RAIS 1980 e 1989.

A permanência do quadro de instabilidade dos vínculos de emprego nos estabelecimentos com mais que um mínimo de estruturação organizacional está relacionado com a constância da distribuição dos estabelecimentos segundo o tamanho (Tabela 6). O ligeiro aumento na proporção de empregados com mais tempo de serviço está relacionado com a mudança no perfil de escolaridade do empregado formal entre 1980 e 1989. Aumentou a proporção de empregados com, pelo menos, o curso de primeiro grau completo que passou de 39,8% para 50,1%, entre 1980 e 1989 (ver novamente a Tabela 2). Reflete basicamente o aumento da escolaridade do conjunto da população brasileira no período, embora também possa ter ocorrido uma crescente seletividade do emprego formal, elevando as exigências de grau de instrução de sua força de trabalho. A modificação do perfil de escolaridade do emprego formal ocorreu em conjunto com uma mudança na idade desses trabalhadores. A proporção dos com menos de 30 anos diminuiu de 53,1% para 44,8% (Tabela 7).

Tabela 6
Distribuição dos empregados por classe de tamanho dos estabelecimentos

Número dos empregados dos estabelecimentos	1980	1989
até 5	5,5	5,9
5 a 10	5,0	5,5
10 a 50	16,5	16,8
50 a 100	8,7	8,4
100 a 250	12,7	12,5
250 a 500	10,7	10,5
500 a 1000	10,4	10,0
1000 ou mais	30,5	30,4
Total estabelecimentos	100,0	100,0

Fonte: RAIS 1980 e 1989

Tabela 7
Idade dos empregados dos estabelecimentos

Anos de Idade	1980	1989
menos de 18	7,5	4,1
18 a 30	45,6	40,7
30 a 40	24,4	29,2
40 a 50	14,5	16,7
50 ou mais	8,0	9,3
Total de empregados	100,0	100,0

Fonte: RAIS 1980 e 1989.

Nota-se, então, que ao longo dos anos 80, aumentou a proporção de empregos formais que exigem uma instrução especial e são ocupados por adultos em plena maturidade profissional. Essa mudança no perfil do empregado formal, no entanto, não provocou alteração substancial no quadro de alta rotatividade do trabalho e extrema instabilidade do vínculo de emprego que continuaram a caracterizar a maioria dos estabelecimentos com mais que um mínimo de estruturação organizacional no Brasil.

Refletindo a queda generalizada do poder de compra dos salários que ocorreu principalmente em 1983 e 1987, e sobrepondo-se às mudanças no perfil do emprego formal favoráveis à remuneração dos trabalhadores, a distribuição dos salários dos empregados em estabelecimentos com mais que um mínimo de estruturação organizacional indica que, em 1989, a proporção com remuneração menor que o valor do salário mínimo de fins dos 50 foi maior que em 1980, passando de 44% para 57% (ver novamente Tabela 4)

Pode-se então afirmar que, no que diz respeito ao emprego em estabelecimentos com mais que um mínimo de estruturação organizacional, o mecanismo econômico responsável pela deterioração do poder de compra dos salários não foi tanto o desempenho do mercado de trabalho, em termos do conteúdo das oportunidades ocupacionais geradas, quanto as elevações desproporcionais dos preços de bens e serviços e das taxas de câmbio e de juros, comparativamente às variações nominais dos salários (Baltar, Dedecca & Henrique, 1996).

A geração de oportunidades de emprego em estabelecimentos com mais que um mínimo de estruturação organizacional, entretanto, ficou aquém do ritmo de crescimento da população urbana com idade para trabalhar, revertendo uma tendência anterior de ampliação do assalariamento formal da população ocupada urbana, indicando os efeitos da crise do padrão de desenvolvimento do país.

A população urbana ocupada, no entanto, sustentou um crescimento bastante rápido, graças à continuidade da redução da participação da agricultura na ocupação total, de 32,5% em 1979, para 23,2% em 1989, e do aumento da

participação da mulher na atividade econômica de 33,6% para 38,7%, o que elevou a parcela feminina na ocupação não-agrícola total de 35,6% para 39,4% entre 1979 e 1989.

A ocupação não-agrícola, então, aumentou de 30,3 milhões de pessoas em 1979 para 45,7 milhões em 1989, um aumento de 15 milhões, 50% do total de ocupados não-agrícolas no final da década de 70, equivalente ao ritmo anual de 4,2%. Esse aumento impressionante do número de pessoas ocupadas em atividades não-agrícolas ocorreu, principalmente, no comércio e numa variada gama de prestação de serviços como administração pública, educação, saúde, alimentação e alojamento, reparação e manutenção, limpeza e vigilância e todo um conjunto de serviços de apoio à atividade econômica.

A geração de oportunidades ocupacionais nesses tipos de atividades não-agrícolas reflete a continuidade de um rápido crescimento da população urbana, agora menos concentrada nos maiores centros e mais dispersa pelo território, seja em metrópoles regionais, seja em cidades de porte médio (Martine, 1992). Foram principalmente trabalhos por conta-própria e empregos em estabelecimentos pequenos e sem um mínimo de estruturação organizacional, que, não somente proliferaram com o crescimento de nossas cidades e a continuidade, se não agravamento, da desigualdade socioeconômica, mas também com o aumento de tamanho de muitos desses estabelecimentos que, embora pequenos e desestruturados, passaram a contratar um número maior de empregados.

O número de empregadores aumentou, na década de 80, mais rapidamente que o de trabalhadores por conta-própria (5,6% ao ano contra 4,8%), mas o número de empregados de famílias e estabelecimentos sem um mínimo de estruturação organizacional aumentou ainda mais rapidamente, atingindo a média anual de 6,6% ao ano. Não obstante, o peso do trabalho assalariado na ocupação não-agrícola total diminuiu de 76,1% para 74,6%, conseqüência da relativamente pequena geração de empregos formais, apesar do aumento do emprego na administração pública.

O ritmo de crescimento do número de empregadores, trabalhadores por conta-própria e mesmo de empregados em atividades não-agrícolas esteve bem acima do correspondente à população urbana com idade para trabalhar, mostrando a importância do aumento da participação da mulher na atividade econômica. A participação econômica das mulheres ajudou a amortecer o impacto da redução no nível de remuneração do trabalho sobre a renda das famílias, impedindo que a estagnação da economia e a aceleração da inflação provocasse um empobrecimento ainda maior da população urbana (Leone, 1996).

Prosseguiu, entretanto, a crise do padrão de desenvolvimento e do Estado nacional que o comandou, ganhando força política a idéia de se proceder a uma mudança radical na base do aparelho de produção, abrindo-o indiscriminadamente à competição internacional, para reduzir sua ineficiência e falta de

competitividade. Foram, assim, postas em questão diversas teias de articulação de interesses que envolvem empresas e áreas de burocracia pública, algumas delas forjadas durante os desdobramentos do desenvolvimento anterior e, outras, mais recentes, produto dos acontecimentos dos anos 80, quando o mercado brasileiro se fechou ainda mais às importações que, excluído o petróleo, atingiram nível irrisório enquanto fração do produto nacional.

A proposta de abrir a economia à competição internacional não é peculiaridade brasileira. Em outros países da própria América Latina vem sendo tentada desde meados da década de 70, particularmente naqueles países em que, como Argentina e Chile, o padrão de desenvolvimento encontrou obstáculos intransponíveis, esgotando-se bem antes, sem o avanço que chegou a atingir, no Brasil. Em nosso país a idéia de abrir a economia sofreu forte resistência, mesmo na estagnação com inflação dos anos 80, em razão da magnitude dos interesses criados pelo desenvolvimento anterior.

No começo dos anos 90, entretanto, a idéia de abrir a economia ganhou fortes adeptos e sua aplicação passou a ser facilitada pela mudança ocorrida no sistema financeiro internacional que permitiu o retorno do Brasil, ao lado de outras economias endividadas com o exterior, à captação de recursos no mercado financeiro mundial.

3. O emprego nos anos 90

A década de 90 começou com uma nova recessão que durou de 1990 a 1992. No global, a redução da produção industrial, entre 1989 e 1992, foi semelhante à que ocorreu entre 1980 e 1983, cerca de 15% no conjunto dos três anos (Tabela 8). Classificando-se, porém, a produção industrial pelo tipo de uso dos produtos, a composição do declínio da produção foi diferente. As diferenças de composição do declínio da produção indicam a importância da mudança na política comercial do país que começou a se insinuar no final do governo Sarney e ganhou força decisiva a partir do Governo Collor.

Em ambas as recessões, a produção de bens de consumo não-duráveis foi a que menos diminuiu e o maior declínio aconteceu com a produção de bens de capital que, no entanto, foi muito maior na dos anos 80 do que na dos anos 90, refletindo o fato da segunda recessão ter por ponto de partida uma economia já em estagnação. Ressalta, também, a maior queda da produção de bens duráveis de consumo durante a recessão da década de 80, ocorrendo o contrário com os bens de consumo não-duráveis que diminuiu algo mais fortemente na dos anos 90. Na comparação das duas recessões ressalta, então, que a redução na produção de bens duráveis de uso final foi muito maior entre 1980 e 1983 do que entre 1989 e 1992.

Tabela 8
Produção industrial por categoria de uso nos ciclos
1980-1983-1986 e 1989-1992-1995

Períodos	Bens de capital	Bens intermediários	Bens de consumo durável	Bens de consumo não-durável
1980 - 1983	- 44,4	- 10,9	- 19,7	- 1,8
1983 - 1986	+ 56,5	+ 28,8	+ 28,8	+ 19,9
1980 - 1986	- 12,9	+ 14,4	+ 3,5	+ 17,7
1989 - 1992	- 22,4	- 12,9	- 14,2	- 7,1
1992 - 1995	+ 34,8	+ 13,9	+ 68,9	+ 12,9
1989 - 1995	+ 4,7	- 0,8	+ 44,9	+ 4,8
1995 - 1986	+ 1,0	+ 0,5	+ 41,1	+ 5,5
1995 - 1980	- 12,1	+ 15,0	+ 46,0	+ 24,3

Fonte: Banco Central do Brasil - IBGE

A composição da recuperação da produção entre 1992 e 1995 também foi diferente da ocorrida entre 1983 e 1986. Em ambas, a produção de bens de consumo não-duráveis foi levada, pela recuperação, a um nível superior ao vigente previamente à recessão, mas, nos anos 80, a diferença é muito maior porque diminuiu menos na recessão e aumentou mais na recuperação. Assim, a produção de bens de consumo não-duráveis, em 1986, superou a de 1980 em cerca de 18%, enquanto a de 1995 é maior que a de 1989, em apenas 5%.

Outra diferença na composição do aumento da produção industrial na recuperação da economia entre 1992 e 1995, comparativamente à de 1983 a 1986, foi o aumento mais intenso da produção de bens de consumo duráveis e a elevação mais suave da produção de bens intermediários. Assim, no final da recuperação dos 90, a produção de bens de consumo duráveis tornou-se muito superior ao nível prévio à recessão, enquanto a de 1986 apenas retornou à de 1980, ocorrendo exatamente o contrário com a produção de bens intermediários.

São muitos os determinantes dessas diferenças de comportamento da produção por tipo de uso. Podem-se mencionar, pelo menos, dois fenômenos que respondem, em parte, por elas. De um lado, nos 80, ocorreu um importante aumento de exportações de bens intermediários, produto da maturação de uma série de projetos nesta área durante o II PND do governo Geisel e que ajudou a recuperar a economia, a partir de 1984 (Castro & Souza, 1985). De outro lado, a produção e venda, no país e no exterior, de bens de consumo duráveis teve um papel mais importante na recuperação dos 90 do que na dos 80. Cabe, entretanto, destacar um terceiro fator, relacionado ao anterior por ter contribuído para a expansão da produção final de bens de consumo duráveis: a mudança na política comercial que estimulou as importações, principalmente de bens intermediários.

As modificações, que estão ocorrendo na estrutura da produção industrial, foram deflagradas pela alteração na política comercial e agravadas pela

valorização da moeda nacional, com a implementação do Plano Real. A indústria passou a produzir muito mais bens de consumo duráveis, sem produzir mais bens intermediários. Essa mudança na produção teve fortes impactos sobre o mercado de trabalho (Tabela 9). O emprego industrial diminuiu com a produção, entre 1989 e 1992, e permaneceu praticamente constante no baixo nível atingido em 1992, apesar da intensidade do aumento da produção industrial, entre 1993 e 1995.⁸ Isto foi uma novidade pois, na recuperação da produção, nos anos 80, a indústria gerou um número maior de empregos do que os que foram eliminados durante a recessão.

Tabela 9
Emprego formal por setor de atividade no ciclo 1989-1992-1995

Períodos	Média mensal do ano						
	Geral	Extração mineral	Indústria Transfor.	Utilidade Pública	Construção	Comércio	Serviços
1989/92	- 6,5	- 15,0	- 13,5	- 2,3	- 9,7	- 6,9	- 2,6
1992/95	+ 0,5	- 8,8	- 0,7	- 3,1	- 8,7	+ 4,0	+ 1,6
1989/95	- 6,1	- 22,5	- 14,1	- 5,3	- 17,5	- 3,2	- 1,1
	média mensal - outubro - novembro - dezembro						
Períodos							
1989/92	- 8,8	- 17,6	- 16,6	- 3,4	- 12,9	- 9,5	- 4,6
1992/95	+ 0,1	- 8,6	- 2,0	- 5,3	- 8,0	+ 3,7	+ 1,7
1989/95	- 8,7	- 24,7	- 18,3	- 8,5	- 19,9	- 6,2	- 3,0

Fonte: Lei n. 4923 - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados

A evolução do emprego e da produção de automóveis ilustra o que vem acontecendo nos anos 90. O mercado de automóveis saiu da estagnação que prevaleceu em toda a década de 80 e aumentou com firmeza entre 1992 e 1995. Foi um movimento defasado, comparativamente ao ocorrido em escala mundial, pois o mercado de automóveis dos 20 principais países produtores aumentou entre 1982 e 1989 no ritmo de 4,5% ao ano, passando de 36 milhões de veículos para 49 milhões, estacionando neste último nível até o momento presente (Laplane & Sarti, 1995). No Brasil, entretanto, as vendas de veículo no mercado doméstico flutuaram em torno de 750 mil, com uma produção superior, pois as exportações oscilaram entre 20 e 30% da produção local.

A participação do Brasil no mercado mundial caiu de 2% para 1,5% ao longo dos anos 80. Apesar da estagnação do mercado e da desvalorização da moeda nacional, o faturamento em dólar aumentou de 12 para 14 bilhões com as exportações e o aumento dos preços dos veículos vendidos no mercado doméstico.

(8) O aumento global da produção industrial entre 1993 e 1995 foi proporcionalmente menor ao ocorrido entre 1984 e 1986. O aumento muito maior da produção de bens de consumo duráveis, na recuperação dos 90, foi mais que compensado pelo aumento menor na produção de bens intermediários, bens de capital e bens de consumo não-duráveis.

A situação do mercado de automóveis começou a modificar-se em 1992, com redução de tarifas alfandegárias e impostos, aumento dos prazos de financiamento, redução das margens de lucro e dos preços relativos dos veículos.

O crescimento das vendas de veículos no mercado doméstico entre 1992 e 1995 foi espetacular, comparando-se à época do milagre na passagem da década de 60 para a de 70. O ritmo foi de 20% ao ano, capaz de dobrar o número de unidades vendidas em apenas 4 anos. Elevou a parcela do Brasil no mercado mundial de veículos para 2,8% em 1995, igualando-se ao Canadá como 7º mercado com vendas próximas de 1,4 milhão de unidades.

O investimento aumentou de 600 para 900 milhões de dólares ao ano, suficiente para, com as mudanças introduzidas na organização da indústria, elevar a capacidade de produção de 1,4 para 1,7 milhão de unidades. A produção local atingiu 1,6 milhão, superando o 1,2 milhão de 1980. O emprego direto na produção de veículos em 1995 foi de 106 mil, 20% menos que os 133 mil de 1980, para uma produção 40% superior. Equivale a um aumento de produtividade de 70% na produção final de veículos.

Foi uma atualização do mercado num curto espaço de tempo. A previsão atual é de uma produção de 2 a 2,5 milhões de veículos no final do século, aproximando-se de países como Reino Unido, Itália e França na atualidade. A frota em circulação é antiga e relativamente pequena, estimada em 87 veículos por mil habitantes, quando na Europa é de 400 e 588 nos EUA. Na Argentina, a frota de veículos é de 145 por mil habitantes, 2/3 maior que no Brasil. Considerando que, no Brasil, o mercado de automóvel abrange somente 30% da população, seriam 45 milhões de pessoas e 290 veículos por mil habitantes, número que se compara à situação dos EUA em 1950 e Europa, em meados dos 70.

A organização da produção de automóvel no Brasil está em modificação. A tendência parece ser a produção padronizada, especializada em veículos de pequeno tamanho, com importação de veículos de tamanhos médio e grande (Laplane & Sarti, 1995). Os fornecedores diretos das montadoras diminuíram de 500 para 300 e possivelmente continuarão a diminuir. Complementos e sistemas tecnologicamente mais sofisticados e de maior valor agregado são importados. A produção de autopeças sofre o impacto das importações e aponta para a terceirização e proliferação de trabalhos informais, como instrumentos de defesa.

A importação de veículos aumentou de 32 mil unidades em 1992, quando representava 4% das vendas no país, para 193 mil unidades ou 14% das vendas domésticas em 1994. O aumento das importações totais associadas a veículos foi ainda maior, passando de 633 milhões de dólares ou 3% do total de importações, em 1991, para 6,2 bilhões ou 12% das importações, em 1995. Em termos do faturamento da indústria automotriz, as importações aumentaram de 12% para 33%. O grau de nacionalização do veículo vem diminuindo, passando de mais de 90% para 85% e estima-se que poderá atingir 60% (Coutinho, 1996).

A produção do setor material de transporte não teve aumento tão espetacular como a de veículos automotores. Na realidade, a produção média mensal de material de transporte em 1995 voltou ao nível de 1989, enquanto a de veículos automotores foi 62% superior. Reflete a menor geração de emprego e valor agregado na produção automotriz que acompanhou a queda no grau de nacionalização do veículo, com a importação especialmente de componentes e sistemas mais sofisticados.

A indústria automotriz, ao lado da eletrônica, foram as que mais avançaram na reorganização, estimulada pela abertura da economia com o declínio das tarifas alfandegárias e outras restrições à importação. Não obstante, a tendência no sentido de redução do conteúdo de emprego e valor agregado da produção final é geral e afeta, principalmente, os bens de consumo duráveis e de capital, que se destacaram anteriormente em termos de geração de emprego e nível de salários.

A não recuperação do emprego industrial foi somente uma parte do agravamento do problema da falta de empregos formais, com o aprofundamento da crise do padrão de desenvolvimento nacional, ao longo dos anos 90. Continuou a paralisação das obras públicas e não se reconstituiu o sistema de financiamento para habitação. Em consequência, o emprego formal na construção civil que já era muito baixo em 1989, comparativamente a 1980, caiu na recessão e continuou diminuindo na recuperação, alcançando em 1995 nível muito menor que o de 1989.

O comércio e a prestação de serviços também não se mostraram dinâmicos em termos de geração de empregos formais. No comércio, o emprego formal diminuiu significativamente na recessão e recuperou somente parte da perda, entre 1993 e 1995, com o que, neste último ano, ainda estava menor que em 1989. Nos serviços, o emprego formal, na recessão, diminuiu menos que no comércio mas também aumentou menos na recuperação, não retornando ao nível prévio à recessão.

O produto da composição de todos esses movimentos setoriais foi uma queda global do emprego formal na recessão, permanecendo nesse baixo nível, apesar da considerável intensidade da recuperação no ritmo de atividade da economia. Como o emprego formal aumentou ao longo de 1989, vinha aumentando em 1995 e começou a diminuir no final deste último ano, a intensidade da queda do emprego formal nos anos 90 depende da forma como for medido. Considerando a média mensal do ano, o emprego formal de 1995 foi menor que o de 1989 em 6,5%. Considerando a média mensal do último quadrimestre do ano, a diferença é de 8,7%.

A abertura indiscriminada da economia à competição internacional, a valorização do Real e a redução de investimentos econômicos e sociais por parte do Estado tiveram impactos negativos sobre o mercado de trabalho, e estes foram

bem além do âmbito restrito da produção industrial e atingiram a totalidade da economia. A nova orientação política tem se mostrado muito mais eficaz na destruição da estrutura de produção e emprego preexistente do que na construção de uma nova realidade. Por esse motivo, está ocorrendo uma verdadeira desarticulação de todo o aparelho produtor de bens e de serviços, o que tem provocado um intenso estreitamento nas possibilidades concretas de incorporação socioeconômica da população, através do emprego.

As repercussões da abertura ao exterior sobre a estrutura da economia brasileira tornaram-se mais nítidas com a recuperação do ritmo de atividade, a partir de 1993. O comércio exterior passou de um superávit de cerca de 3% do produto global para um déficit crescente, em consequência de um aumento desproporcional das importações, notadamente de bens intermediários. Foi a contrapartida no balanço comercial de uma intensa expansão da produção de bens de consumo duráveis, sem a produção local dos bens intermediários, que prejudicou a geração de emprego e de valor agregado e dificultou um aumento maior de bens de consumo não-duráveis também prejudicado por importações.

Aconteceu, então, uma desintegração da estrutura da produção que é realizada no país. A importação de componentes desmobiliza cadeias de produção, diminuindo a densidade da atividade industrial. Assim, aumenta a produção de automóveis, mas empregam-se menos pessoas e gera-se menos valor agregado na produção de tudo o que é necessário para montar os automóveis. Algo semelhante está ocorrendo com eletrodomésticos, máquinas e equipamentos de escritório e muitos outros bens duráveis de uso final, inclusive na produção de bens de capital.

Ao lado da desintegração da estrutura da produção, vem ocorrendo a racionalização do que continuou sendo produzido no país, especialmente bens de uso final. A abertura comercial forçou a queda dos preços relativos desses produtos o que facilitou a expansão da produção e das vendas no país e no exterior. O emprego tampouco aumentou na produção dos bens de uso final. Recentemente o governo, preocupado com o déficit comercial, voltou a elevar as tarifas sobre bens de consumo final, sem taxar os bens de uso intermediário. O resultado está sendo elevações dos preços e margens de lucro, bem como paralisação do aumento das vendas de bens de uso final no mercado doméstico, o que tem contribuído para diminuir o ritmo da importação de bens intermediários às custas de uma retração na atividade econômica.

Desde meados de 1995, a economia deixou de crescer e há uma ameaça de que volte a entrar em recessão. Indicação clara neste sentido é uma nova onda de redução na produção e no emprego industrial. Novamente a recuperação não se desdobrou numa franca expansão da economia. A novidade foi, além da inflação baixa, uma recuperação que não gerou emprego e que teve aumento de valor

agregado desproporcionalmente menor que a ampliação da produção de bens de uso final.

Uma modernização sem crescimento e em meio a uma desintegração do aparelho produtor de bens, está agravando os problemas decorrentes da escassez de oportunidades de emprego formal, num mercado de trabalho que já deixava de fora uma parcela expressiva da população e se caracterizava pelos baixos salários e elevada rotatividade do trabalho. As empresas continuam com muita liberdade para contratar, usar, remunerar e dispensar a mão-de-obra. A redução do emprego nas grandes empresas industriais e as perspectivas de diminuição do emprego público deverão estreitar, ainda mais, as possibilidades de constituição de carreiras profissionais e elevação dos salários, para a grande maioria da população.

Uma parte da queda do emprego formal, difícil de estimar com exatidão com os dados disponíveis, está relacionada com a terceirização de atividades antes realizadas dentro da grande empresa e agora subcontratada a empresas pequenas ou mesmo a trabalhadores por conta-própria. Neste caso, a redução do emprego formal corresponde à geração de outras oportunidades de ocupação não-assalariada e empregos assalariados não-formais no comércio e na prestação de serviços. Deste modo, embora tenha aumentado o desemprego aberto e o oculto pelo trabalho precário e pelo desalento, continuou aumentando a ocupação, especialmente em atividades não-agrícolas, não tanto na produção de bens, que pouco aumentou, mas no comércio e na prestação de serviços. A situação, no entanto, não é promissora, como indica o escasso aumento do valor agregado, manifesto na constância da renda per capita.

A Região Metropolitana de São Paulo, que abrange uma parcela substancial da atividade econômica do país, sofreu, mais que qualquer outra aglomeração urbana, dos efeitos da crise do desenvolvimento nacional. A redução da geração de empregos em São Paulo foi agravada pela continuidade do deslocamento, para outras localidades do país, de atividades industriais que sempre foram muito concentradas nesta metrópole, processo que vem acontecendo desde meados da década de 70 e, em si mesmo, constituiu-se numa outra manifestação da crise do padrão de desenvolvimento que imperou anteriormente no país. A evolução do nível e estrutura do emprego e dos rendimentos do trabalho na Grande São Paulo proporciona uma ilustração talvez algo mais dramática que a dos contornos globais da crise do emprego urbano no Brasil.

O aumento do desemprego na Região Metropolitana de São Paulo tem-se constituído num dos sintomas mais evidentes do agravamento da crise do emprego urbano na década de 90 (Tabela 10). A recessão dobrou o número de desempregados entre 1989 e 1992, significando um aumento da taxa de

desemprego da população ativa, de 8,7% para 15,3%.⁹ No conjunto do período recessivo, o ritmo da geração de empregos diminuiu para cerca de 0,6% ao ano, ao passo que a população com idade para trabalhar continuou crescendo a mais de 2,5% ao ano e a taxa de participação permaneceu praticamente constante. Em consequência, o aumento do desemprego foi equivalente a 82% do crescimento total da população ativa, enquanto as novas oportunidades ocupacionais absorveram somente 18% do acréscimo no número de pessoas que passaram a procurar uma ocupação na Região Metropolitana de São Paulo.

Tabela 10
Emprego e desemprego na Região Metropolitana de São Paulo 1989/95

Ano	População	População	Taxa de	População	População	Taxa de
	ativa	ativa	participação	ocupada	desempregada	desemprego
	milhares	milhares	%	milhares	milhares	%
1989	11.548	7.059	61,1	6438	621	8,7
1990	11.896	7.162	60,2	6442	720	10,3
1991	12.254	7.500	61,3	6629	871	11,7
1992	12.574	7.733	61,5	6558	1175	15,3
1993	12.891	7.915	61,4	6759	1156	14,7
1994	13.146	7.980	60,7	6847	1133	14,2
1995	13.445	8.212	61,1	7125	1087	13,2

Fonte: SEADE/DIEESE

A recuperação da economia elevou o ritmo da geração de empregos na Grande São Paulo para 2,8% ao ano, e o ritmo de crescimento da população com idade para trabalhar reduziu-se para aproximadamente 2,5%. O desemprego, então, diminuiu mas continuou afetando cerca de 1 milhão de pessoas ou 13,2% da população ativa. Comparado com a situação anterior à recessão, o desemprego é ainda muito elevado e, além disso, a recuperação da economia interrompeu-se em meados de 1995, e desde então, voltou a aumentar o número de desempregados e a taxa de desemprego, devendo situar-se, em meados de 1996, em níveis próximos ao atingido em 1992, que foi o momento de menor ritmo de atividade econômica da recessão.

O fato de a taxa de desemprego não ter diminuído com a recuperação da economia para o nível prévio à recessão e de uma nova paralisação da atividade econômica conduzir tão rapidamente a taxa de desemprego para o patamar do

(9) Os dados são da Pesquisa de Emprego e Desemprego do SEADE/DIEESE. Na verdade, o aumento do desemprego na recessão foi ainda maior do que revelado por essas cifras. O desemprego oscila sazonalmente ao longo do ano, aumentando de janeiro a meados do ano e diminuindo depois até dezembro, mas em 1989 o bom desempenho da economia reduziu o desemprego durante todo o ano. Assim, considerando o trimestre centralizado em agosto, o desemprego teria aumentado entre 1989 e 1992, de 600 mil para 1 milhão e 250 mil pessoas ou de 8,4% para 16,1% da população ativa.

fundo da recessão anterior, é indicação clara do agravamento da crise do emprego, que não expressa apenas a estagnação, a dificuldade para retomar uma trajetória de crescimento sustentado, mas também os efeitos do início da desmontagem da estrutura econômica, construída pelo desenvolvimento pretérito, sem que se vislumbre a constituição de um novo padrão de desenvolvimento para o país, capaz de erguer a economia, gerar empregos e integrar o conjunto da população.

O lento aumento da ocupação na Região Metropolitana de São Paulo entre 1989 e 1992 teve por causa principal uma queda no número absoluto de pessoas ocupadas em todos os ramos da indústria, mas principalmente na metal-mecânica, vestuário, mobiliário e têxtil, e também na construção civil e, secundariamente, nas instituições de crédito e financiamento (Tabela 11). A redução da ocupação no conjunto desses setores de atividade durante a recessão, afetou 450 mil pessoas e respondeu pelo equivalente a 80% do aumento do desemprego.

Tabela 11
Oportunidades Ocupacionais na Região Metropolitana de São Paulo por Setor de Atividade Econômica em 1989, 1992 e 1995

Setores de Ativ.	Pessoas Ocupadas					Variação do Número de Pessoas Ocupadas			
	1989	1992	1995	1989-	1992	1992-	1995	1989-	1995
	mil	mil	mil	mil	%	mil	%	mil	%
Metal Mecânica	910	681	699	-229	-25,2	18	2,6	-211	-23,2
Química	219	189	161	-30	-13,7	-28	-14,8	-58	-26,5
Têxtil	92	75	54	-17	-18,5	-21	-28,0	-38	-41,3
Vestuário	289	226	255	-63	-21,8	29	12,8	-34	-11,8
Alimentação	115	113	108	-2	-1,7	-5	-4,4	-7	-6,1
Mobiliário	81	63	67	-18	-22,2	4	6,3	-14	-17,3
Gráfica	104	101	108	-3	-2,9	7	6,9	4	3,8
Outras Indústrias	312	289	296	-23	-7,4	7	2,4	-16	-5,1
Comércio	944	1058	1197	114	12,1	139	13,1	253	26,8
Oficinas	497	530	632	33	6,6	102	19,2	135	27,2
Transporte	277	302	309	25	9,0	7	2,3	32	11,6
Utilidade Pública	92	101	108	9	9,8	7	6,9	16	17,4
Especializados	231	277	350	46	19,9	73	26,4	119	51,5
Adm. Pública	219	226	215	7	3,2	-11	-4,9	-4	-1,8
Créd./Financiamento	254	240	229	-14	-5,5	-11	-4,6	-25	-9,8
Pessoal	81	88	94	7	8,9	6	6,8	13	16,0
Alimentação	231	302	363	71	30,7	61	20,2	132	57,1
Educação	208	251	269	43	20,7	18	7,2	61	29,3
Saúde	196	226	269	30	15,3	43	19,0	73	37,2
Outros Serviços	381	478	576	97	25,5	98	20,5	195	51,2
Construção	254	214	188	-40	-15,7	-26	-12,1	-66	-26,0
Serv. Doméstico	393	478	538	85	21,6	60	12,6	145	36,9
Demais	58	50	40	-8	-13,8	-10	-20,0	-18	-31,0
Total	6438	6558	7125	120	1,9	567	8,6	687	10,7

Fonte: SEADE/DIEESE

Nos demais setores, a ocupação aumentou num ritmo intenso de quase 5% ao ano, destacando-se, neste particular, os serviços de alimentação, o emprego doméstico remunerado, a educação, os serviços especializados e a saúde. Este aumento de ocupação no comércio e na prestação de serviços durante a recessão, embora tenha beneficiado 570 mil pessoas, permitiu absorver somente 84% do aumento da população ativa e a parcela não-absorvida correspondeu a 20% do aumento do desemprego.

O aumento da ocupação na Região Metropolitana de São Paulo acentuou-se com a recuperação da economia porque continuou intenso na prestação de serviços ou mesmo acelerou-se como no comércio, nas oficinas de reparação e manutenção, nos serviços especializados e na saúde, tendo diminuído significativamente somente nas indústrias química e têxtil, na construção civil e nas entidades de crédito e financiamento. Não obstante, em praticamente todos os ramos da indústria de transformação, além da construção civil e das entidades de crédito e financiamento, a ocupação, em 1995, foi bastante menor que em 1989, fazendo perder o emprego cerca de 490 mil pessoas, o equivalente a 17,5% do emprego total naqueles setores, em 1989. Por esse motivo, a retomada do aumento da ocupação na Grande São Paulo, entre 1992 e 1995, não foi suficiente para impedir a existência de um considerável desemprego neste último ano que, como foi dito, continuou atingindo mais de 1 milhão de pessoas ou 13,2% da população ativa, números muito superiores aos vigentes no final da década de 80. Pesou muito neste resultado a redução da capacidade de geração de empregos da indústria de transformação. A diminuição do número de pessoas ocupadas pela indústria correspondeu a 76% do total de empregos eliminados na Região Metropolitana de São Paulo entre 1989 e 1995.

Como a indústria de transformação se destaca pela elevada participação dos empregados com carteira de trabalho, sua perda de capacidade de geração de empregos na década de 90 contribuiu para acentuar uma profunda modificação no perfil ocupacional dos residentes na Região Metropolitana de São Paulo. Aumentou a participação do trabalho, por conta-própria, dos empregadores e dos empregados no serviço doméstico remunerado, com a diminuição do peso do trabalho assalariado, de 72% em 1989 para 65% em 1995. Além disso, com o aumento da participação dos empregados sem carteira de trabalho, mudou a composição interna do trabalho assalariado.

A indústria de transformação, entretanto, continuou sendo a principal fonte de emprego na Região Metropolitana de São Paulo, respondendo, ainda, por 25% das oportunidades ocupacionais, quase 50% a mais que o proporcionado pelo comércio, e o equivalente à totalidade das geradas pelo conjunto dos serviços de reparação e manutenção, transporte, alimentação, educação e saúde. Dentro da indústria, metade dos empregos continuam sendo gerados pela metal-mecânica e química, empregos que, como muitos outros da atividade industrial, continuam

ameaçados pela abertura indiscriminada da economia, valorização do Real e altas taxas de juros.

A ocupação nos serviços especializados aumentou no elevado ritmo de 7% ao ano entre 1989 e 1995, sendo uma das indicações das conseqüências da terceirização de atividades, que afetou não somente a indústria mas também a própria prestação de serviços. O aumento da ocupação em serviços especializados correspondeu ao equivalente à terça parte da redução da ocupação na indústria de transformação. Outros setores que também geraram amplas oportunidades ocupacionais, nos anos 90, foram o comércio, as oficinas de reparação e manutenção e os serviços de alimentação. O aumento do emprego nesses setores reflete a continuidade do crescimento da metrópole e a falta de alternativas de emprego.

No saldo global do período 1989/95, diminuiu o número absoluto de empregados pelo setor privado com carteira de trabalho e aumentaram, principalmente, os autônomos que trabalham para o público sem instalação fixa, os empregadores, as empregadas domésticas, os autônomos que trabalham para a empresa e os empregados do setor privado sem carteira de trabalho. O ritmo com que essas categorias de ocupação foram geradas no comércio e na prestação de serviços foi muito intenso, refletindo a terceirização de atividades das grandes empresas, o crescimento da cidade e a falta de alternativa de emprego, que obrigou a uma disputa acirrada pelas oportunidades ocupacionais geradas no comércio e na prestação de serviços.

Tabela 12
Perfil Ocupacional dos Residentes na Região Metropolitana de São Paulo em 1989 e 1995

Categoria Ocupacional	1989		1995		Variação		Taxa
	mil	(%)	mil	(%)	mil	(%)	crescimento anual (%)
Empr. Setor Privado com Carteira	3412	53,0	3171	44,5	-241	-7,1	-1,2
Empr. Setor Privado sem Carteira	589	9,1	780	10,9	191	32,4	4,8
Empr. Setor Público	635	9,9	686	9,6	51	8,0	1,3
Autônomos para Empresas	358	5,6	484	6,8	126	35,2	5,2
Autônomos para o Público com instalação fixa.	416	6,5	484	6,8	68	16,3	2,6
Autônomos para o Público com veículo	46	0,7	54	0,8	8	17,4	2,7
Autônomos para o Público sem instalação fixa	196	3,0	309	4,3	113	57,7	7,9
Empregadores	266	4,1	390	5,5	124	46,6	6,6
Empregadas domésticas	393	6,1	538	7,6	145	36,9	5,4
Demais	127	2,0	229	3,2	102	80,3	10,3
Total:	6438	100,0	7125	100,0	687	10,7	1,7

Fonte: SEADE/DIEESE

Foram, então, profundas as alterações na estrutura de ocupação da população residente na Região Metropolitana de São Paulo e, em grande medida, traduziram os efeitos do agravamento da crise do desenvolvimento nacional que foi muito concentrado, nesta metrópole. O exame do que aconteceu com o rendimento do trabalho permite reunir elementos adicionais para a avaliação do significado, em termos do bem-estar da população, dessa redução do peso relativo do emprego com contrato de trabalho formalizado, na produção de bens, simultaneamente ao aumento do emprego sem contrato de trabalho formalizado ou do trabalho por conta-própria, dos empregadores e do emprego doméstico remunerado, no comércio e na prestação de serviços.¹⁰

A recessão diminuiu o rendimento global das pessoas ocupadas na Região Metropolitana de São Paulo em cerca de 25% (Tabela 13). Como a ocupação pouco aumentou entre esses dois anos, a diminuição do rendimento médio das pessoas ocupadas foi da mesma ordem de grandeza relativa. O emprego assalariado diminuiu 5,9% e a ocupação não-assalariada aumentou 21,9%. A intensidade das disputas pelas oportunidades de ocupação não assalariada no comércio e na prestação de serviços foi tão intensa que a renda média dos assalariados diminuiu 35,1%, enquanto o salário médio diminuiu 19,9%. Os não-assalariados aumentaram sua participação no total de pessoas ocupadas de 28% para 33,5%, mas sua participação no rendimento total do trabalho continuou em torno de 28%. A renda média do trabalho não-assalariado que equivalia a 97,3% do salário médio diminuiu para 78,9%.

Na recuperação, o rendimento global dos ocupados aumentou e ultrapassou em 8,7% o nível prévio à recessão. O rendimento médio das pessoas ocupadas, entretanto, apenas retornou, em 1995, ao nível alcançado em 1989. Elevou-se tanto o número de empregados assalariados como o de ocupados não-assalariados. O número de empregados assalariados, porém, apenas voltou ao nível prévio à recessão, enquanto o de não-assalariados é 38,3% superior. O peso do emprego assalariado, então, declinou de 72% em 1989 para 65% em 1995. O aumento da renda média da ocupação não-assalariada, no entanto, foi mais intenso que o do salário médio, revertendo o comportamento observado na recessão. O salário médio, em 1995, continuou menor que o de 1989 em 7%, enquanto a renda média de ocupação não-assalariada superou em 8,7% o nível prévio à recessão. A renda média da ocupação não-assalariada, que equivalia a 97,3% do salário médio

(10) A aferição da renda do trabalho pelas “enquetes” domiciliares é problemática, mais ainda em épocas de intensa inflação. Em geral, resulta em subestimação do rendimento devido à subdeclaração. Além disso, o acompanhamento da evolução dos rendimentos foi dificultado nos anos 90 por causa da sucessão de programas de estabilização que prejudicam a captação da evolução dos preços. Os índices de custo de vida acusam variações bastante diferentes, principalmente em 1990 e 1994. Assim, em São Paulo, o DIEESE captou aumento de custo de vida bastante maior que a FIPE, de modo que os resultados do acompanhamento da evolução do poder de compra dos rendimentos do trabalho são completamente diferentes conforme o índice de preços que seja utilizado. Considerou-se a média dos índices de custo de vida do DIEESE e FIPE como indicativo da verdadeira evolução dos preços na Grande São Paulo.

e tinha diminuído para 78,9%, passou, em 1995, a ser maior que o salário médio em 13,7%. A ocupação não-assalariada aumentou sua participação na ocupação total de 28% para 35% e na renda global do trabalho de 27,5% para 38%. Os maiores aumentos de renda média na ocupação não-assalariada beneficiaram principalmente os empregadores e os autônomos que têm instalação fixa ou usam veículo automotor. Foi bem menor nos casos dos autônomos que trabalham para empresas e das empregadas domésticas.

Nos anos 90, ocorreu, então, uma ampla geração de oportunidades de emprego no comércio e na prestação de serviços, destacando-se, na sua origem, pelo menos três fenômenos diferentes. Em primeiro lugar, as oportunidades ocupacionais decorrentes das tendências à terceirização de atividades das grandes empresas, não somente na indústria mas também na própria prestação de serviços. O rápido aumento do número de pessoas ocupadas na prestação de serviços especializados indica a expressividade do impacto deste fenômeno, relacionado com a modernização da organização dos negócios, sobre a geração de oportunidades ocupacionais na Região Metropolitana de São Paulo.

Em segundo lugar, o crescimento da população metropolitana, a mercantilização do consumo envolvida na vida de uma cidade cada vez maior e a desigualdade de rendimentos das ocupações contribuíram para gerar oportunidades ocupacionais no comércio e na prestação de serviços como alimentação, reparação e manutenção, educação, saúde e emprego doméstico remunerado.

Finalmente, a recuperação da atividade econômica intensificou os efeitos dos dois fenômenos anteriores, mantendo ou acelerando o ritmo de geração de ocupações no comércio e na prestação de serviços, permitindo simultaneamente a elevação do nível de renda apropriada naquelas ocupações. A enorme oscilação do poder de compra dessas rendas do trabalho não-assalariado, maior do que a observada com o nível dos salários, indica uma extrema sensibilidade ao ritmo de atividade da economia, comandado pela produção de bens, ao depender, direta ou indiretamente, do valor agregado nas outras atividades.

A natureza variada das ocupações por conta-própria no comércio e na prestação de serviços sugere haver, neste tipo de trabalho não-assalariado, uma variedade de situações, em termos de capacidade de apropriação de renda, maior que a verificada no trabalho assalariado. É muito possível, portanto, que a elevação do poder de compra da média das rendas do trabalho não-assalariado, simultaneamente à continuidade de um intenso aumento no número de pessoas com esse tipo de ocupação, tenha ocorrido em meio a uma ampliação substancial na dispersão dos rendimentos do trabalho não-assalariado.

Tabela 13
Evolução do rendimento do trabalho na Região Metropolitana de São Paulo 1989 e 1995

	Total pessoas ocupadas			Assalariados			Não-assalariados		
	Massa anual de rendimentos	Pessoas média mensal	Rendimento médio mensal	Massa anual de rendimentos	Pessoas média mensal	Rendimento médio mensal	Massa anual de rendimento	Pessoas média mensal	Rendimento médio mensal
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1989	41,5	6438	538,38	30,1	4635	542,51	11,4	1803	527,76
1990	38,5	6442	498,54	27,8	4612	503,99	10,6	1830	484,80
1991	35,4	6629	445,78	24,2	4475	452,46	11,1	2154	431,90
1992	31,7	6558	403,78	22,7	4361	434,55	9,0	2197	342,70
1993	37,2	6759	458,70	26,2	4447	490,97	11,0	2312	396,63
1994	40,9	6847	498,00	27,7	4505	513,76	13,1	2342	467,68
1995	45,2	7125	528,69	28,0	4631	504,54	17,1	2494	573,53

(1) bilhões de Reais de dezembro de 1994

(2) milhares de pessoas

(3) Reais de dezembro de 1994

Fonte: SEADE/DIEESE

As perspectivas, em termos de evolução do nível de renda da população, dependem do que venha a ocorrer com o ritmo de atividade da economia e com o nível de emprego assalariado. Na hipótese de continuidade do declínio do emprego assalariado e de restrição ao ritmo de atividade da economia, deverá manter-se não somente o desemprego de elevada parcela da população ativa, mas também a proliferação de oportunidades ocupacionais de baixa renda no trabalho por conta-própria ou no emprego sem contrato de trabalho formalizado. Isso ocorrerá no comércio e na prestação de serviços que se ampliam com o simples crescimento das cidades e a presença de uma parcela expressiva da população que não tem alternativa de emprego.

Conclusão

Está ocorrendo uma crise no emprego urbano. A geração de empregos sempre foi insuficiente e o nível das remunerações do trabalho muito baixo. O problema, entretanto, agravou-se com a estagnação da economia e, mais ainda, com sua desestruturação a partir da abertura indiscriminada, valorização artificial da moeda nacional e elevadas taxas de juros. As manifestações da crise do emprego são os aumentos do desemprego e da fração das oportunidades ocupacionais que não oferecem qualquer perspectiva de ascensão profissional e social para a população urbana.

A exclusão socioeconômica aumentou com a crise do desenvolvimento nacional que, primeiro, paralisou a economia e, depois, deu margem para iniciativas no sentido de desmontar a estrutura de produção constituída, sem ser capaz de recolocar o país numa nova trajetória de desenvolvimento. A abertura está forçando uma modernização da economia e as empresas tornam-se mais eficientes, mas a produção não se desenvolve de modo a proporcionar oportunidades de emprego e gerar valor agregado no montante que seria necessário para permitir uma evolução satisfatória do bem-estar da população.

A abertura indiscriminada da economia, agravada pelas altas taxas de juros e valorização da moeda nacional, vem corroendo a estrutura de produção ao prejudicar o grau de integração das diversas cadeias produtivas. A produção, que logar resistir, aperfeiçoa-se com mudanças na organização e importação de equipamentos, partes e componentes mais baratos, eficazes e sofisticados do que os anteriormente elaborados no país. É, entretanto, insuficiente para estabelecer uma base a partir da qual o desdobramento de outras atividades econômicas, notadamente a prestação de serviços, seja capaz de incorporar o conjunto da população.

A conseqüência foi o declínio do peso do trabalho assalariado, provocado pela diminuição do emprego formal e a ampliação de outras formas de

participação na atividade econômica. Essas mudanças na estrutura das oportunidades ocupacionais tendem a acentuar a imensa desigualdade socioeconômica prevalecente no país.

A desigualdade entre assalariados não deverá diminuir. Pelo contrário, a eliminação de empregos formais deverá ser desproporcional exatamente nos setores como a indústria de transformação e a administração pública e nos estabelecimentos de maior tamanho, que proporcionavam maior chance de desenvolvimento profissional e ascensão socioeconômica.

As outras formas de participação na atividade econômica, especialmente quando são limitadas tanto as oportunidades de emprego assalariado como a geração de renda nas atividades formais, tendem a uma concentração de renda e desigualdade socioeconômica ainda maior que a do trabalho assalariado, destacando-se, de um lado, uma massa de empregadas domésticas, assalariados sem contrato de trabalho formalizado e autônomos sem um mínimo de condição de produção e, do outro, uma minoria de empregadores e autônomos capacitados para aproveitar as possibilidades de realizar negócios num mundo urbano crescente, mas cada vez mais desestruturado.

O resultado está sendo uma modernização da economia que tende a ampliar a fração da população que fica à margem do processo, agravando os problemas de falta de coesão, que são tradicionais em nossa vida em sociedade. É verdade que o desenvolvimento de um mercado protegido, sob estímulos, para uma crescente nacionalização do conteúdo da produção não foi suficiente para evitar uma imensa desigualdade socioeconômica que prejudicou a consolidação do avanço da produção e a expansão do mercado. Não se logrou tampouco uma produção ao mesmo tempo eficiente, competitiva e integrada. Porém, a simples abertura indiscriminada ao comércio internacional, visando atualizar a estrutura da produção sem promover politicamente os setores que podem e devem ser desenvolvidos, não será capaz de conduzir a uma conformação produtiva que além de competitiva seja suficientemente estruturada, acentuando a desigualdade socioeconômica.

Neste quadro de agravamento dos problemas da falta de emprego, a discussão sobre o mercado de trabalho tem-se limitado à questão das formas de regulação da contratação, uso, remuneração e dispensa da força de trabalho. A posição que considera inexorável a modernização excludente está desenvolvendo uma proposta de alteração do marco legal, no sentido de reduzir a proteção institucional aos trabalhadores e abrir maior espaço para um entendimento das partes diretamente envolvidas nos contratos de trabalho. Essa proposta é um aspecto de uma estratégia mais ampla de desregulamentação da economia para que se acomode mais livremente aos rigores de uma competição desregulada, esperando que provoque uma destruição criadora.

O ressurgimento desta fé nas virtudes da livre competição no mercado não se justifica, e a desregulamentação do trabalho e o estímulo à simples negociação direta das partes nos contratos de trabalho deverão acentuar, ainda mais, as tendências ao aumento da desigualdade socioeconômica, prestando sua própria contribuição para uma maior fratura e desagregação em curso na sociedade.

Paulo Eduardo de Andrade Baltar é Professor Doutor, membro do CESIT do Instituto de Economia da UNICAMP

Referências bibliográficas

- ABRANCHES, S.H. *Os despossuídos: crescimento e pobreza no país do milagre*. Rio de Janeiro: Zahar, 1985.
- ALMEIDA, J.S.G.; NOVAIS, L.F. *A empresa líder na economia brasileira: ajuste patrimonial e tendências de mark-up* (1984/1989). São Paulo: IESP, 1991. (Texto para Discussão, n. 2)
- AMADEO, E.J. et al. *A natureza e o funcionamento do mercado de trabalho brasileiro desde 1980*. Brasília: IPEA, 1994. (Texto para Discussão, n. 353)
- BACHA, E.; KLEIN, H. *A transição incompleta: Brasil desde 1945*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986. v.1.
- BALTAR, P.E.A. *Salários e preços: esboço de uma abordagem teórica*. Campinas: UNICAMP.IE, 1985. (Tese de Doutorado)
- _____. Salários e negociação salarial nas categorias dos metalúrgicos e têxteis do município de São Paulo: 1982 a 1988. *Cadernos do CESIT*, Campinas, n.14, 1994.
- _____. *Abertura da economia, emprego e pobreza no Brasil*. México: 1995. (Apresentado no XX Congresso da Associação Latino-Americana de Sociologia). mimeo.
- _____. Emprego formal, salários e rotatividade do trabalho no Estado de São Paulo. Campinas: UNICAMP.IE.CESIT, 1996. mimeo.
- _____; DEDECCA, C.; HENRIQUE, W. Mercado de trabalho e exclusão social no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.B.; MATTOSO, J., org. *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- _____; GUIMARÃES, L. *Mercado de trabalho e crise: notas para uma abordagem*. Rio de Janeiro: ANPEC/PNPE, 1987.
- _____; 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.
- _____; PRONI, M. Sobre o regime de trabalho no Brasil: rotatividade da mão-de-obra, emprego formal e estrutura salarial. In: OLIVEIRA, C.A.B.; MATTOSO, J., org. *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.

- BELLUZZO, L.G.M. *O senhor e o unicórnio: a economia dos anos 80*. São Paulo: Brasiliense, 1984.
- CACCIAMALI, C. *Informalização recente do mercado de trabalho brasileiro*. Brasília: MTb, 1989. (Texto para Discussão, n. 19)
- _____. Mudanças estruturais e o ajustamento do mercado de trabalho no Brasil na década de 80. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 2, São Paulo, 1991. São Paulo: ABET, 1991.
- _____. Mudanças estruturais e na regulação do mercado de trabalho nos anos 80. In: SEMINÁRIO SOBRE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, INVESTIMENTO, MERCADO DE TRABALHO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA, Rio de Janeiro, 1992. Rio de Janeiro: BNDES, 1992.
- CARDOSO DE MELLO, J.M. Conseqüências do neoliberalismo. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.1, ago. 1992
- CARNEIRO, R. A economia brasileira no período 1974-89. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 2, ago. 1993.
- CASTRO, A. B.; SOUZA F.E. *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.
- COUTINHO, L. Desindustrialização escancarada. *Folha de São Paulo: Lições Contemporâneas*, São Paulo, 7 jul. 1996.
- CRUZ, P.R.D.C. *Dívida externa, política econômica e padrões de financiamento: a experiência brasileira nos anos setenta*. São Paulo: Brasiliense, 1984.
- _____. Notas sobre o financiamento de longo prazo da economia brasileira do pós-guerra. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.3, dez. 1994.
- DEDECCA, C.S.; PACHECO, C.A. Mercado de trabalho não-agrícola: mitos e realidade. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v.4, n.3/4, 1990.
- FARIA, V. Mudanças na composição do emprego e na estrutura de ocupação. In BACHA, E.; KLEIN, H., org. *A transição incompleta: Brasil desde 1945*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986. v.1.
- FIORI, J.L. Para uma economia política do Estado brasileiro. São Paulo: IESP, 1993. (Texto para Discussão, n. 11).
- FORUM GAZETA MERCANTIL. *FMI x BRASIL: a armadilha da recessão*. São Paulo: Ed. Gazeta Mercantil, 1983.
- FURTADO, C. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- FURTADO, J. *Produtividade na indústria brasileira: padrões setoriais e evolução 1975/80*. Campinas: UNICAMP.IE, 1990. (Dissertação de Mestrado).
- LAPLANE, M.F.; SARTI, F. A reestruturação do setor automobilístico brasileiro nos anos 90. *Economia e Empresa*, São Paulo, v.2, n. 4, out./dez. 1995.
- LEONE, E. Empobrecimento da população e inserção da mulher no mercado de trabalho na Região Metropolitana de São Paulo. In: OLIVEIRA, C.A.B.; MATTOSO, J.E.,

- org. *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- MACHADO DA SILVA, L.A. A (des)organização do trabalho no Brasil contemporâneo. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 4, n.3/4, jul./dez. 1990.
- MARTINE, G. *Processos recentes de concentração e desconcentração urbana no Brasil: determinantes e implicações*. Brasília: Instituto SPN, 1992.
- MEDEIROS, C. A. Industrialização e regime salarial nos anos 60 e 70. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 2, ago. 1993.
- OLIVEIRA, C.A.B. - Contrato coletivo e relação de trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.B.; MATTOSO, J.E., org. *O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- PACHECO, C.A. A terceirização dos 80: de tudo um pouco. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v.6, n.3, jul./set. 1992.
- REIS, J.G.; RAMOS, L. *Quem ganha salário mínimo no Brasil?* Rio de Janeiro: IPEA, 1993. (Texto para Discussão, n. 320)
- SABÓIA, J. *Salário mínimo: a experiência brasileira*. Porto Alegre: LPM Editores, 1985.
- _____ *Transformação no mercado de trabalho no Brasil durante a crise: 1980-1983*. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 6, n. 3, jul./set. 1986.
- _____ *Emprego e renda no Brasil durante a década de oitenta*. Rio de Janeiro: UFRJ.IEI, 1994. (Texto para Discussão, n. 314).
- TAVARES, M.C.; ASSIS, J.C. *O grande salto para o caos: a economia política e a política econômica do regime autoritário*. Rio de Janeiro: Zahar, 1985.
- _____ *As políticas de ajuste no Brasil: os limites da resistência*. São Paulo: IESP, 1993. (Texto para Discussão, n. 9)
- TEIXEIRA, A. Vinte anos de política econômica: evolução e desempenho da economia brasileira de 1979 a 1989. In: SEADE. *São Paulo no limiar do século XXI*. São Paulo: SEADE, 1992.
- TOMAZINI, S.T. *Emprego informal e trabalho por contapropria: um estudo da diversidade de manifestações da falta de emprego no Brasil*. Campinas: UNICAMP. IE, 1995. (Dissertação de Mestrado)
- URANI, A. Tendência recentes da evolução da ocupação no Brasil. In: FERNANDES, R., org. *O trabalho no Brasil no limiar do século XXI*. São Paulo: Editora Ltr., 1985.

Resumo

No Brasil, o problema da geração insuficiente de empregos formais e do baixo nível das remunerações do trabalho vem se agravando desde 1980. Este ensaio procura reunir evidências que apontam para a relação entre o agravamento do problema do emprego e a crise do desenvolvimento nacional que, primeiro, paralisou a economia nos anos 80, e depois, nos anos 90, deflagrou iniciativas no sentido de desmontar o Estado e o aparelho de produção construído anteriormente, sem lograr encaminhar o país para um novo padrão de desenvolvimento.

Palavras-chave: Mercado de trabalho - Brasil; Emprego; Salários; Desenvolvimento econômico; Estagnação econômica.

Abstract

Brazil's insufficient employment creation and low level wage problems have worsened since 1980. This essay tries to join evidence that points out the relationship between worsening employment problem and national development crisis that first, halted the economy in the 1980s and in the 1990s originated initiatives towards the State and the production apparatus crash previously constructed without conducting the country to a new development pattern.

Key-words: Brazil - Labour market; Employment; Wages; Economic development; Economic stagnation.