

ANOS 90: A ESTABILIDADE COM DESIGUALDADE

CLAUDIO SALVADORI DEDECCA(*)

A década de 90 constituiu um período de grande expectativa para a sociedade brasileira. A promulgação da nova Constituição Nacional, no final da década anterior, foi marcada pela definição de diretrizes econômicas e sociais que carregavam grande esperança de uma retomada do crescimento econômico que favorecesse a superação do atraso da questão social. Toda a discussão voltava-se para a constituição de novas bases para o desenvolvimento econômico que pudesse liquidar ou reduzir rapidamente a conta social. As expectativas, portanto, associavam-se a diretrizes que buscavam avançar nosso incipiente Estado de Bem-Estar Social.

É inquestionável, entretanto, que a sociedade brasileira carregasse pontos de vista diversos sobre o encaminhamento dessa demanda. Particularmente, se consideradas as transformações vividas pelo capitalismo desde a década de 70, as quais sinalizavam a emergência de um novo padrão de organização social, econômica e tecnológica para o século que se aproximava.

Os distintos pontos de vista se expressaram na diversidade de alternativas políticas que se apresentaram nas eleições de 1989. Apesar das grandes divergências observadas, um aspecto comum era encontrado: as propostas falavam de políticas que induzissem a retomada do crescimento com um novo desenho institucional para o país. Diversas reformas econômicas e sociais eram apresentadas pelas diversas posições presentes na disputa política.

Face essas considerações, é possível afirmar que as propostas de retomada do crescimento para os anos 90 carregavam, independentemente do matiz político, um processo de reorganização econômica e social com fortes impactos sobre a organização do Estado e das políticas públicas. As propostas vislumbravam a construção de um novo país para o Século XXI.

Os resultados das eleições majoritárias, ocorridas ao longo da década, dão legitimidade e consolidam uma vertente política com um forte enfoque

(*) Professor do Instituto de Economia da UNICAMP.

em duas diretrizes básicas para as políticas públicas: flexibilidade e focalização. No campo econômico, a abertura externa deveria ser acompanhada por instrumentos políticos que favorecessem a flexibilidade das condições institucionais que regulavam a atividade econômica. No campo social, eram preciso instrumentos políticos que permitissem a construção de ações focalizadas que privilegiasse os mais desprotegidos econômica e socialmente.

Não é possível afirmar que essa diretriz política promettesse um nirvana para a sociedade brasileira, mas é inquestionável que ela apontava em direção a um processo de transformação econômica acelerado com impactos positivos e fortes sobre a questão social e com uma intensa integração com o considerado mundo globalizado. Após uma década de crise econômica, a proposta prometia a desobstrução dos entraves ao desenvolvimento interno e o fim do isolamento externo.

Os anos 90 conformaram um período de primazia dessa diretriz política. O país passou por um processo de importantes transformações que produziram mudanças significativas em suas estruturas econômica e social. No presente momento, mais de 10 anos de transformação já se passaram e o novo século já começou. Cabe, portanto, perguntar: Conseguimos nos transformar em uma sociedade menos desigual? A nova política econômica cumpriu o que prometeu, seja reduzindo as desigualdades, seja criando uma nova estrutura de renda para o país?

1. DESEMPENHO ECONÔMICO, POPULAÇÃO E TRABALHO

A sociedade brasileira no pós guerra conheceu profundas mudanças de sua estrutura socioeconômica. De um país predominantemente agrícola no início dos anos 40, transformou-se em uma economia urbana organizada por uma base industrial extensa e complexa. Esse movimento foi marcado por taxas elevadas de crescimento do Produto Interno Bruto que, entre 1950 e 1980, superaram largamente o incremento acelerado da População Economicamente Ativa. Durante esses anos, o país manteve uma tendência de aumento intenso da População Total que, associado aos movimentos migratórios expressivos, produziu um rápido processo de urbanização marcado por uma ponderável metropolização.

A partir dos anos 70, observa-se o declínio das taxas de crescimento da População Total, que se reduz de 2,9% a.a. para 1,6% a.a. na década de 90. Apesar da alteração observada no padrão de crescimento demográfico, as altas taxas do passado e a continuidade do aumento da participação econômica da mulher continuaram impondo incrementos ponderáveis da disponibilidade de força de trabalho para a economia brasileira.

Ao longo dos anos 80 e 90, essa disponibilidade continuou crescendo a uma taxa anual superior a 3,0% a.a. Em contraste com as décadas anteriores, a expansão do Produto Interno Bruto se deu a taxas relativamente inferiores ao crescimento da PEA — Tabela 1. A relação PIB/PEA

para essas duas décadas apresentou um comportamento bastante mais negativo que aquele observado nos anos 60, período caracterizado por uma fase de estagnação da economia nacional e marcado por um grande ceticismo quando as possibilidades de retomada do crescimento.

Tabela 1

**Taxas Anuais de Crescimento do Produto Interno Bruto
e da População Economicamente Ativa
Brasil, 1951-2000**

	Taxas Anuais de Crescimento		(A)/(B)
	Produto Interno Bruto ⁽¹⁾ (A)	População Economicamente Ativa ⁽²⁾ (B)	
1951-1960	7,7	1,1	7,1
1961-1970	6,2	4,5	1,4
1971-1980	8,6	3,9	2,2
1981-1990	1,6	3,1	0,5
1991-2000	2,5	3,2	0,8

Fonte: Boletim Estatístico, Banco Central do Brasil; IBGE, Censo Demográfico. Elaboração do autor

(1) Para o ano 2000, adotou-se a estimativa do Banco Central do Brasil

(2) Para o ano 2000, foram utilizados os dados preliminares do Censo 2000 para população total e as taxas de participação da PNAD de 1999 para o cálculo da PEA.

O desempenho médio do Produto Interno Bruto, para os anos 90, não guarda maiores discrepâncias de comportamento para os grandes setores da atividade econômica. Enquanto a Indústria e os Serviços cresceram a taxas de 2,9% e 2,7% a.a., a Agropecuária apresentou uma taxa um pouco mais elevada (3,2% a.a.). Esses dados são um pouco surpreendentes.

Durante toda a década de 90, foi por diversas vezes reiterada a visão sobre a perda de importância da indústria para o crescimento do PIB. A tendência de maior contribuição dos Serviços para a geração do PIB foi considerada normal e convergente com as novas características da dinâmica do capitalismo mundial a partir dos anos 80. Por diversas vezes, extensas reportagens, realizadas pela imprensa nacional, buscaram mostrar a nova face do setor Serviços.

Uma leitura dos resultados mostra, entretanto, um quadro diverso daquele recorrentemente mencionado ao longo da década anterior. O comportamento do Setor de Serviços esteve próximo ao do Setor Industrial, de

modo semelhante ao observado nos anos 60 e 70. Um desempenho relativamente mais alto do Setor Serviços não ocorreu nos anos 90, mas durante o período de crise que marcou os anos 80.

Tabela 2

**Taxas Anuais de Crescimento do Produto Interno Bruto
por Grande Setor de Atividade Econômica
Brasil, 1951-2000**

Taxas Anuais de Crescimento ⁽¹⁾				
	Total	Indústria	Serviços	Agropecuária
1951-1960	7,7	9,7	6,1	4,3
1961-1970	6,2	7,0	6,3	3,7
1971-1980	8,6	9,3	9,4	4,7
1981-1990	1,6	0,3	2,7	2,4
1991-2000	2,5	2,9	2,7	3,2

Fonte: Boletim Estatístico do Banco Central. Elaboração do autor

(1) O crescimento do PIB total refere-se ao período 1991 a 2000, sendo uma estimativa o valor para esse último ano. Quanto ao PIB de cada setor de atividade, os dados referem-se ao período 1991 a 1997.

Também, deve-se destacar que o aumento do PIB do Setor Serviços, nos anos 90, esteve próximo ao crescimento da população urbana (2,5% a.a.). Os dados sugerem, portanto, que a elevação do PIB do Setor Serviços, ao ter acompanhado o crescimento da população total urbana, foi determinado pelos efeitos desse movimento sobre o padrão geral de consumo. Ao contrário dos argumentos recorrentemente encontrados nos estudos sobre o novo papel do Setor Serviços no capitalismo atual⁽¹⁾, o crescimento relativamente baixo do setor não pode ser explicado pela expansão dos segmentos de apoio à atividade econômica ou pela existência de um nível elevado de renda que induzisse um desdobraimento surpreendente de seus novos segmentos voltados para o consumo da população.

Por outro lado, a expansão do PIB é acompanhada de alterações importantes na distribuição funcional da renda. O novo Sistema de Contas Nacionais (IBGE, 2000), tornou possível contar com uma série atualizada metodologicamente sobre a evolução do PIB e sobre a forma de sua apropriação para toda a década passada. Os dados divulgados mostram uma queda substantiva na participação da remuneração dos empregados na

(1) Ver *Gershuny & Miles* (1983). "Uma visão crítica dessa posição é encontrada em *Cohen & Zysman*" (1987).

renda disponível. Essa participação caiu de 37,5%, em 1991, para 32,8%, em 1999. Se excluídas as contribuições sociais efetivas, o peso dos Salários na Renda Nacional foi reduzido de 32,0% para 26,5%, respectivamente. No mesmo período o excedente operacional bruto, correspondente à renda bruta das empresas exclusive os impostos e inclusive os subsídios, aumentou de 38,5% para 41,4%. O aumento do excedente operacional bruto se deu graças à redução das participações dos salários e do rendimento dos autônomos, na medida que ao longo do período observa-se uma elevação das participações dos impostos e das contribuições.

Tabela 3

**Componentes do Produto Interno Bruto
sob a Ótica da Renda
1991-99**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Produto interno bruto	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Remuneração dos empregados	37,5	40,2	41,7	36,6	34,3	34,6	33,0	32,4	32,8
Salários	32,0	34,6	35,9	32,0	29,6	28,8	27,4	26,9	26,5
Contribuições sociais efetivas	5,5	5,5	5,8	4,6	4,7	5,8	5,6	5,5	6,2
Contribuições sociais imputadas	4,2	3,4	3,4	3,5	4,0	3,9	3,9	4,1	4,7
Rendimento de autônomos (rendimento misto)	7,0	6,3	6,3	5,7	5,9	5,7	5,7	5,5	5,1
Excedente operacional bruto	38,5	38,0	35,4	38,4	40,3	41,0	42,9	44,0	41,4
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção e importação	12,9	12,2	13,2	15,8	15,6	14,8	14,6	14,0	16,0

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Contas Nacionais.

Portanto, observa-se a compressão do poder de compra daqueles que vivem da renda do trabalho. Enquanto o PIB aumentou de R\$ 846 bilhões para R\$ 1,08 trilhões, a preços do ano 2000, a renda do trabalho manteve-se estável ao redor de R\$ 330 bilhões⁽²⁾.

(2) Os valores absolutos e reais do PIB são os calculados pelo IPEA (<http://www.ipea.gov.br>). A renda do trabalho em termos absolutos e reais foi calculada levando-se em conta sua participação no PIB estimada pelo IBGE e os valores divulgados pelo IPEA.

É preciso ressaltar que o aumento das contribuições sociais efetivas e imputadas, de 9,7% para 10,9% entre 1991 e 1999, foi bastante inferior à elevação do excedente operacional bruto da economia, não se podendo afirmar que tais contribuições possam ter exercido pressão sobre a rentabilidade das empresas. Por outro lado, é necessário esclarecer que essas contribuições constituem a principal fonte de financiamento da política social, não devendo seu aumento ser considerado preocupante em uma década caracterizada pelo agravamento dos problemas sociais.

O último aspecto a se considerar é o incremento dos impostos líquidos da ordem de 12,9% para 16,0% entre 1991 e 1999. A maior carga tributária se efetivou enquanto crescia o excedente bruto das empresas. De fato, a maior tributação ocorreu em um contexto de redução do poder de compra das rendas do trabalho.

Os dados das Contas Nacionais apontam, portanto, que as maiores tributação e apropriação de renda das empresas se fizeram às custas da participação da renda do trabalho, que não foi ainda mais penalizada em razão do pequeno acréscimo das contribuições sociais.

2. A EVOLUÇÃO DOS DIFERENCIAIS DE RENDA

Analisados os dados mais gerais de comportamento do PIB, da distribuição funcional da renda e do crescimento da população, cabe explorar as informações sobre o desempenho do mercado nacional de trabalho, perguntando como evoluiu a condição de participação da População em Idade Ativa, o nível e a estrutura de ocupações, e os diferenciais de renda.

Com o objetivo de dar maior consistência aos dados utilizados, não será incorporada à análise os ocupados em atividades agrícolas. A razão desse procedimento é muito simples. As informações utilizadas são da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, PNAD, realizada pelo IBGE. Essa fonte de dados adota dois períodos de referência para definição da ocupação habitual: a semana e o ano. Considera-se o período da semana como o mais apropriado para as ocupações não agrícolas, por entender que essas são menos afetadas por movimentos sazonais do nível de atividade econômica, e o ano para as ocupações agrícolas, em razão da forte sazonalidade do nível de atividade do setor. Como a data de referência da PNAD é a última semana de setembro, espera-se que a adoção do período de um ano permita captar as ocupações agrícolas naquelas regiões que, no mês, apresente um baixo nível de atividade setorial.

Tabela 4

**Composição da População em Idade Ativa, Segundo Condição de Participação e Setor de Atividade
Brasil, 1992/1999**

	Agricultura	Indústria da Transformação	Indústria da Construção	Terciário-Comunidade	Terciário-Empresas	Terciário-Pessoas	Desempregados	Inativos	Total
1992									
Agrícola	100,00								8,9
Doméstico						100,0			3,8
Autônomo		7,4	15,1	2,9	13,3	59,6			8,4
Empregado		33,1	10,1	9,4	16,1	30,8			18,9
Empregador		21,4	6,6	4,7	20,1	46,9			1,6
Emprego Público		1,5	0,7	86,8	9,6	1,2			6,6
Desempregado							100,0		4,2
Sem Rendimento	76,4	4,4	1,0	1,1	2,1	14,8			5,5
Renda Ignorada		19,2	7,0	19,4	20,4	31,5			0,3
Pea	22,6	13,1	5,8	13,6	9,1	28,1	7,2	0,0	58,3
Inativo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	41,7
Pia	13,2	7,6	3,4	7,9	5,3	16,4	4,2	41,7	100,0
1999									
Agrícola	100,0								7,2
Doméstico						100,0			4,1
Autônomo		7,3	16,2	3,3	16,6	54,6			9,1
Empregado		28,1	9,1	11,3	18,1	33,0			16,6
Empregador		17,1	8,3	6,2	24,7	43,6			1,8
Emprego Público		0,7	2,8	90,4	5,4	0,7			6,0
Desempregado							100,0		6,0
Sem Rendimento	73,1	4,1	0,9	1,6	2,8	17,5	0,0		4,6
Renda Ignorada		15,4	6,9	18,1	26,1	32,3	0,0		0,5
Pea	18,2	11,2	6,1	14,0	10,2	29,3	10,4	0,0	58,0
Inativo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		100,0	42,0
Pia	10,6	6,5	3,6	8,1	5,9	17,0		42,0	100,0

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, PNAD. Elaboração do autor.

Com o propósito de não tomar dois períodos de referência distintos e dinâmicas de mercados de trabalho diferenciadas, adota-se o recorte analítico restrito às ocupações não agrícolas. Nesse sentido, considera-se que as ocupações agrícolas deveriam ser objeto de um outro estudo, o qual poderá se realizar como desdobramento deste. Somente na avaliação da mudança da composição da População Economicamente Ativa serão consideradas as ocupações agrícolas.

A comparação dos anos de 1992 e 1999 mostra a perda de participação dos empregados nos segmentos industriais (Transformação e Construção

Civil), fato já recorrentemente observado em outros estudos, e o aumento da participação nos Terciários para a Comunidade e Pessoas. Também, aponta uma maior concentração do emprego público no terciário para comunidade, considerado seu segmento relevante, associada à redução de sua participação na Indústria de Transformação e no Terciário para Empresas, segmentos fortemente afetados pelo programa de privatização. Ademais, nota-se que o aumento do trabalho autônomo ocorreu nos Terciários para Comunidade e Pessoas.

A maior representação dos diversos segmentos do setor terciário para a dinâmica do mercado de trabalho não agrícola não implicou, entretanto, em uma queda da participação dos empregados na População Economicamente Ativa. Não se pode afirmar a ocorrência de uma redução do grau de assalariamento para o conjunto do mercado de trabalho brasileiro. O que se observa é a compensação da queda do trabalho agrícola pelo trabalho autônomo e pelo desemprego, em especial quando se considera somente a População Economicamente Ativa. Entre 1992 e 1999, a taxa de desemprego aumentou de 7,2% para 10,4%, uma elevação próxima a 50%; e a participação do trabalho autônomo de 14,4% para 15,7%, um incremento ao redor de 10%. O desemprego, portanto, marcou fortemente a dinâmica do mercado de trabalho não agrícola. Para um crescimento da PEA próximo a 9,2 milhões de pessoas, entre 1992 e 1999, verifica-se que o desemprego respondeu por 3,9 milhões de pessoas, isto é, por 43% do aumento da disponibilidade de força de trabalho.

Um dos resultados dessas alterações na estrutura do mercado de trabalho nacional foi a redução de 84% para 81% da participação dos ocupados com rendimento monetário no total da PEA. A maior fragilidade das condições de absorção de mão-de-obra pela economia nacional implicou em diminuição da parcela de população economicamente ativa auferindo rendimento.

Ainda que tratado em um nível bastante agregado, cabe analisar os diferenciais de rendimentos entre os ocupados não agrícolas⁽³⁾. O procedimento adotado é a relação entre os rendimentos do 95º percentil e aquele do 25º percentil. As informações contidas na Tabela 5 mostram uma ampliação desse diferencial. Enquanto ele tendeu se reduzir nos segmentos industriais, encontrando-se uma tendência de sua ampliação nas atividades do setor terciário. Incrementa-se a diferença justamente nos segmentos de atividade econômica que mostraram alguma capacidade de absorção de mão-de-obra, ao longo do período.

Na última coluna da tabela, relaciona-se o rendimento do 95º percentil de cada posição na ocupação com aquele do 25º percentil dos empregados. Toma-se esse último como uma proxy do rendimento de base do mercado de trabalho não agrícola. O resultado obtido é uma ampliação dos diferenciais de rendimento do trabalho autônomo e dos empregadores em relação ao rendimento-base. Para o conjunto dos ocupados não agrícolas, esse diferencial cresceu de 4,7 para 5,6 vezes, isto é, aproximadamente, 20%.

(3) Para a construção de todos os indicadores de rendimento foi considerada a renda do trabalho principal ponderada pela jornada de trabalho declarada. Procurou-se eliminar, portanto, a possibilidade de viés, em geral, criada pela extensão da jornada de trabalho e pelo exercício de mais de um vínculo ocupacional sobre o rendimento total.

Tabela 5

**Diferenciais de Rendimento Hora do Trabalho Principal,
Segundo Posição na Ocupação e
Setores de Atividade Não Agrícola
Brasil, 1992/1999**

	95 Percentil/25 Percentil										95 Percentil/25 Percentil dos Empregados			
	Indústria da Transformação		Indústria da Construção		Terciário-Comunidade		Terciário-Empresas		Terciário-Pessoas		Total		Total	
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999
Doméstico									6,0	5,1	6,0	5,1	2,0	2,8
Autônomo	6,4	7,5	4,1	4,0	18,8	21,5	10,3	12,0	8,8	9,3	10,0	11,3	8,0	10,0
Empregados	8,7	7,9	5,7	5,8	9,9	10,1	10,2	9,7	5,6	5,7	8,0	8,3	8,0	8,3
Empregador	9,2	10,0	10,0	12,0	15,0	8,3	8,6	9,0	8,2	8,9	10,4	11,0	25,1	27,8
Emprego Público	8,8	14,8	22,3	4,8	9,1	9,2	7,1	9,5	8,8	7,8	10,1	10,0	14,1	13,9
Total	10,0	8,9	5,6	5,9	10,0	10,8	12,8	12,8	9,6	9,2			4,7	5,6

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, PNAD. Elaboração do autor.

O crescimento dos diferenciais de renda é também observado quando se considera a escolaridade. Para todos os níveis, ampliou a distância entre os rendimentos do 95 percentil e 25 percentil. A diferenciação é mais acentuada para níveis mais elevados. Os dados mostram que o aumento da escolaridade é acompanhado de um crescimento do grau de diferenciação entre os níveis de rendimentos. Isto é, maior escolaridade não constitui garantia de maior igualdade de renda.

Tabela 6

**Diferenciais de Rendimento Hora do Trabalho Principal,
Segundo Posição na Ocupação e Escolaridade
Brasil, 1992/1999**

	95 Percentil/25 percentil									
	Sem Instrução ou Menos									
	de 1 ano		1º Grau Incompleto		1º Grau Completo		2º Grau Completo		Superior	
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999
Agrícola	6,3	12,7	8,0	17,9	11,0	28,0	13,7	35,8	14,6	50,9
Doméstico	6,5	10,2	6,0	8,9	4,8	7,7	3,7	9,2	3,6	2,0
Autônomo	8,3	13,3	7,0	14,0	7,5	15,0	9,0	16,7	7,3	13,1
Empregados	4,4	7,5	5,0	8,0	5,9	10,0	7,5	12,7	7,7	12,9
Empregador	6,3	20,0	9,0	21,5	7,0	16,7	8,0	22,2	8,9	15,0
Emprego Público	6,3	15,8	5,8	10,0	6,5	8,3	6,3	10,7	9,0	9,8

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, PNAD. Elaboração do autor.

Quadro mais complexo é encontrado quando se avalia os diferenciais segundo sexo. Somente para os autônomos/homens e para os empregadores/mulheres são encontrados aumentos representativos dos diferenciais de rendimentos. Não parece haver uma tendência generalizada de ampliação dos diferenciais. Contudo, informações importantes são obtidas quando se compara os rendimentos do 95º percentil com aquele do 25º percentil dos empregados/mulheres. Nessa situação, constata-se uma ampliação das diferenças, a qual ocorreu mais rapidamente para as mulheres. Os rendimentos do 95º percentil das mulheres se aproximaram daqueles respectivos dos homens. Porém, o estrato superior de rendimentos das mulheres se distanciou daquele de nível inferior. Algumas mulheres tiveram aproximação de seus rendimentos aos obtidos por certos homens, apesar das mulheres terem se tornado mais desiguais.

Tabela 7

**Diferenciais de Rendimento Hora do Trabalho Principal,
Segundo Posição na Ocupação e Sexo
Brasil, 1992/1999**

	95 Percentil/25 Percentil				95 Percentil/25 Percentil, Empregados, Mulher			
	Homens		Mulheres		Homens		Mulheres	
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999
Agrícola	9,4	7,4	7,3	6,7	4,1	3,8	2,4	2,3
Doméstico	4,0	5,1	6,0	5,2	2,3	3,2	2,0	2,9
Autônomo	8,9	11,3	13,0	12,0	9,1	11,5	7,6	9,2
Empregados	8,5	8,3	7,2	7,9	8,7	8,7	7,2	7,9
Empregador	10,2	10,5	10,7	12,0	26,2	28,8	21,9	28,8
Emprego Público	11,3	11,5	8,7	8,2	16,4	17,3	11,4	11,5

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, PNAD, Elaboração do autor.

Ainda em nível agregado, uma última variável merece destaque nessa análise: a referente à cor/raça. A PNAD considera como cores/raças básicas: indígena, negra, parda, amarela e branca. Sem querer desmerecer a diversidade de cores/raças existentes no Brasil, abordada inclusive de modo restrito pela própria PNAD, consideraremos somente duas delas, seja em razão de representatividade estatística dos dados, seja com o objetivo de tornar mais explícitos os resultados da análise.

Adotando igual procedimento utilizado anteriormente, compara-se os rendimentos do 95º percentil com aquele do 25º percentil. Segundo os resultados sintetizados na Tabela 8, observa-se um incremento substantivo dos diferenciais de rendimento, tanto para o brancos como para os negros, independentemente do tipo de vínculo ocupacional existente.

Por outro lado, impressiona o aumento dos diferenciais de rendimentos entre o 95º percentil e o 25º percentil dos empregados/negros. Esse aumento foi elevado entre os negros, mas muito mais intenso entre brancos e negros. No caso dos empregadores/brancos, a relação de seu rendimento do 95º percentil com aquele do 25º percentil dos empregados/ne-

gros cresceu de 29,9 para 77,4 vezes. Mais que duplica esse diferencial de renda, o qual expressa, pode-se afirmar, pontos extremos da distribuição de rendimentos da população ocupada não agrícola.

A discriminação não somente persiste, como ela se amplia em um contexto de mudanças socioeconômicas expressivas, como as conhecidas pela sociedade brasileira nos anos 90.

Tabela 8

**Diferenciais de Rendimento Hora do Trabalho Principal,
Segundo Posição na Ocupação e Cor/Raça
Brasil, 1992/1999**

	95 Percentil/25 Percentil				95 Percentil/25 Percentil, Empregados, Negra			
	Branca		Negra		Branca		Negra	
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999
Agrícola	9,8	30,0	4,7	6,8	5,7	19,4	1,9	3,5
Doméstico	4,9	8,7	5,4	7,5	2,3	6,4	2,2	5,2
Autônomo	10,0	25,0	8,0	15,0	10,8	32,3	5,2	12,9
Empregados	9,2	19,2	5,2	11,6	10,8	25,8	5,2	11,6
Empregador	10,2	23,1	6,5	13,3	29,4	77,4	10,1	25,8
Emprego Público	9,7	17,1	7,5	14,7	17,2	34,8	9,0	20,6

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, PNAD. Elaboração do autor.

3. OS DIFERENCIAIS DE RENDA ENTRE CATEGÓRIAS SOCIOOCUPACIONAIS

Nessa última parte do ensaio serão abordados os diferenciais entre categorias socioocupacionais. Essas categorias procuram retratar níveis hierárquicos básicos fundados na organização do mercado de trabalho e que, por outro lado, são associados às situações de *status* na estrutura social. Apesar dessa perspectiva ter origem na sociologia do trabalho, ela teve uma ampla difusão nos estudos econômicos sobre mobilidade ocupacional e distribuição de renda.

O procedimento adotado, que infelizmente não poderá ser reproduzido nesse ensaio devido às limitações de tamanho, é bastante simples. O ponto de partida é a classificação de ocupações da população ocupada utilizada pelo IBGE em suas pesquisas domiciliares. A partir de alguns estudos nacionais e internacionais, cada uma das ocupações é associada a uma categoria socioeconômica determinada, relação que se estabelece segundo as características da ocupação descritas pela Classificação Internacional Uniforme de Ocupações, da Organização Internacional do Trabalho, e pela Classificação Brasileira de Ocupações, do Ministério do Trabalho e da categoria socioeconômica utilizada em estudos como *Desrosières & Thevenot* (1996); *Insee* (1983); e *Freidson* (1983).

A limitação desse procedimento deve-se à necessidade da definição, *a priori*, de critérios classificatórios fundados no conhecimento da estrutura ocupacional, produzido e acumulado a partir de estudos empíricos. Uma alternativa a esse procedimento é hoje desenvolvida a partir da análise estatística de *clusters*, os quais são construídos a partir das características comuns informadas das ocupações (Dedecca, 2001). Nesse ensaio adotamos o primeiro procedimento, em razão dele permitir uma melhor descrição da hierarquia socioocupacional.

A primeira distinção adotada refere-se à separação dos segmentos públicos e privados do mercado de trabalho não agrícola. Em seguida são adotadas as categorias socioocupacionais encontradas na Tabela 9, as quais poderiam ser ainda agrupadas em: Direção e Planejamento (Diretoria, Chefia e Planejamento), Execução (Qualificado, Semi-Qualificado e Não Qualificado), Serviços (Operacional, Não Operacional, Escritório e Serviços Gerais), Defesa e Segurança (Chefia e Operacional) e Religiosos.

Entre 1992 e 1999, 3 milhões de novas ocupações foram criadas no mercado de trabalho não agrícola. Desse total, o setor público respondeu por, aproximadamente, 10%, sendo a sua maioria ocupações de planejamento e controle, com um grande peso da ocupação de professores, direção e serviços gerais. Variação positiva não desprezível, próxima a 15%, ocorreu para o nível de defesa e segurança. O aumento desses níveis hierárquicos foi acompanhado de uma redução significativa dos níveis correspondentes à chefia, escritório e de execução. A modificação da estrutura e do nível de ocupação ficou restrita ao Terciário para Comunidade, onde se concentram as atividades-fins do aparelho de Estado, e na Indústria de Transformação e no Terciário para as Empresas, segmentos privilegiados do processo de privatização.

A elevação mais intensa das ocupações nas atividades do setor privado ocorreu nos níveis de diretoria, planejamento e controle, execução e serviços gerais, a qual ficou concentrada no setor terciário. Desse aumento total, 50% se deu no terciário para as pessoas, isto é, para seu segmento voltado para o consumo individual e das famílias, e 26% no terciário para a comunidade (educação e saúde). Somente 30% ocorreram no terciário para as empresas, ou melhor, no segmento terciário de apoio direto à atividade econômica. Pode-se afirmar que o crescimento das ocupações do setor terciário dependeu principalmente das decisões de gasto das famílias, voltadas para seu consumo corrente ou para aumento autônomo de sua projeção social, e significativamente menos daquelas dirigidas à produção e ao investimento.

Tabela 9
Evolução do Nível de Ocupação, Segundo Níveis Hierárquicos Socioocupacionais e Setores de Atividade Não Agrícola Brasil, 1992/1999

	Variação Absoluta				Distribuição da Variação Total							
	Indústria de Trans- formação	Indústria de Cons- trução	Terciário- Comuni- dade	Terciário- Empresas	Terciário- Pessoas	Total	Indústria de Trans- formação	Indústria da Cons- trução	Terciário- Comuni- dade	Terciário- Empresas	Terciário- Pessoas	Total
Privado												
Diretoria	44.733	-1.854	22.688	74.724	72.211	210.939	1,6	0,1	0,8	2,7	2,6	7,6
Chefia	-83.865	-7.296	-13.705	-13.753	-13.289	-106.628	-3,0	-0,3	-0,5	-0,5	-0,5	-3,8
Planejamento e Controle	-38.203	10.577	239.593	55.884	2.349	266.778	-1,4	0,4	8,6	2,0	0,1	9,6
Qualificado	16.006	-17.416	79.217	66.118	114.473	277.369	0,6	-0,6	2,8	3,1	4,1	10,0
Semi-Qualificado	-47.341	-38.597	30.704	110.728	340.808	394.854	-1,7	-1,4	1,1	4,0	12,2	14,2
Não Qualificado	-10.066	164.618	-3.845	22.846	120.877	295.425	-0,4	5,9	-0,1	0,8	4,3	10,6
Sens. Não Operacionais e Administrativos	-39.869	-11.439	18.409	91.905	34.149	93.810	-1,4	-0,4	0,7	3,3	1,2	3,4
Sens. Não Operacionais e Manutenção	36.667	-972	2.128	36.096	5.502	77.612	1,3	0,0	0,1	1,3	0,2	2,8
Escritório	-36.300	-11.931	29.794	75.807	5.061	88.140	-1,4	-0,4	1,0	2,7	0,2	2,1
Serviços Gerais	-110.185	-57.597	267.709	278.150	507.712	888.469	-4,0	-2,1	9,6	10,0	18,2	31,9
Defesa e Segurança — Chefia				304		304				0,0		0,0
Defesa e Segurança — Operacional			2.726	607	124.199	127.532			0,1	0,0	4,5	4,6
Religiosos			16.641			16.641				0,6		0,6
Não Declarado	20.676	7.988	12.604	95.473	116.707	242.148	0,7	-0,3	0,5	3,4	4,2	8,7
Total	-293.133	30.573	726.498	917.383	1.423.047	2.785.391	-10,5	1,1	26,1	32,9	51,1	100,0

continua

continuação

	Variação Absoluta			Distribuição da Variação Total			
	Indústria de Transformação	Indústria da Construção	Terciário-Comunidade	Indústria de Transformação	Indústria da Construção	Terciário-Comunidade	Total
Público							
Diretoria			137.727			44,1	44,1
Chefia	-2.055	-1.678	-18.203	-0,7	-0,5	-5,8	-7,0
Planejamento e Controle	-4.146	-1.918	273.933	-1,3	-0,6	87,6	84,2
Qualificado	-5.934	-217	-31.280	-1,9	-0,1	-10,0	-11,9
Semi-Qualificado	-10.711	-8.960	-46.087	-3,4	-2,9	-14,7	-21,0
Não Qualificado	-7.515	-3.440	-4.328	-2,4	-1,1	-1,4	-4,9
Serv. Não Operacionais e Administrativos	-2.382	392	64.294	-0,8	0,1	20,6	19,9
Serv. Não Operacionais e Manutenção	-9.613	81	15.650	-3,1	0,0	5,0	1,9
Escritório	-2.474	-489	-27.595	-0,8	0,2	-8,8	-9,8
Serviços Gerais	-3.634	182.231	80.393	-1,2	58,3	26,7	85,8
Defesa e Segurança — Chefia	-2.819	-1.333	47.290	-0,9	-0,4	15,1	13,8
Defesa e Segurança — Operacional			27.626			8,8	8,8
Não Declarado			12.141			3,9	3,9
Total	-52.432	164.877	536.821	-16,8	52,8	171,8	207,8

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, PNAD. Elaboração do autor.

Uma contraface desse movimento corresponde às alterações nos diferenciais de rendimentos entre níveis hierárquicos socioocupacionais — Tabela 10. Pode-se afirmar que, em termos médios, os diferenciais ficaram estáveis tanto no setor público como no privado. A modificação desses diferenciais se deu no interior de cada um dos segmentos de atividade econômica, em especial naquele do terciário.

A Indústria de Transformação apresentou um comportamento diferenciado para cada um dos setores. A retração intensa da ocupação setorial foi acompanhada por uma redução dos diferenciais no setor privado e uma ampliação no público. Nesse segmento, os aumentos dos diferenciais se deram, principalmente, nos níveis hierárquicos de execução e chefia.

Ao contrário, são observadas reduções generalizadas para todos os níveis hierárquicos de execução e estabilidade para aqueles vinculados à gestão das empresas do setor privado. Os dados sugerem que a reorganização do setor industrial, ocorrida nos anos 90, não implicou em maior desigualdade de renda nas funções de gestão e direção, não se observando o mesmo comportamento naquelas de execução, que conhecerem uma ampliação dos diferenciais.

Quanto ao setor terciário privado, os dados apontam que os aumentos dos diferenciais ocorreram, em especial, nas funções de maior qualificação ou de maior responsabilidade do terciário para as pessoas. O mesmo se observa para o setor público, movimento concentrado no terciário para comunidade.

São as atividades vinculadas ao consumo pessoal ou social que conheceram aumentos do nível de ocupação e dos diferenciais de renda, tendo as atividades associadas ao consumo produtivo e ao investimento cumprido menor papel na sustentação do nível de ocupação e conhecido uma certa estabilidade dos diferenciais de renda.

Tabela 10
Diferenciais de Rendimento Hora do Trabalho Principal, Segundo Níveis Hierárquicos Socioocupacionais e Setores de Atividade Não Agrícola Brasil, 1992/1999

	95° Percentil/25° Percentil						95° Percentil/25° Percentil Não Qualificado Setor Privado							
	Indústria da Transformação		Indústria da Construção		Terciário-Comunidade		Terciário-Empresas		Terciário-Pessoas		Total			
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999		
Privado														
Diretoria	11,5	11,8	7,5	8,2	12,2	9,1	11,1	9,2	7,3	8,6	12,5	10,9	35,9	33,3
Chefia	5,5	5,5	3,8	4,7	5,6	6,0	5,2	5,5	6,4	5,8	5,5	5,7	17,2	18,3
Planejamento e Controle	8,0	8,0	4,1	3,5	7,9	10,0	6,0	5,6	6,0	17,9	9,4	8,3	28,7	29,3
Qualificado	7,7	6,2	4,7	4,3	10,1	7,6	9,1	7,0	8,0	6,0	7,8	6,3	9,8	9,8
Semi-Qualificado	5,7	4,4	3,3	3,0	8,0	6,7	4,6	4,0	4,7	4,6	4,9	4,3	5,9	5,9
Não Qualificados	5,9	5,0	3,2	3,1	3,7	3,5	7,8	7,2	5,1	4,8	5,6	5,6	5,6	5,6
Servs. Não Operacionais e Administrativos	5,0	7,1	4,7	5,8	9,0	6,3	6,1	5,9	4,9	7,1	6,3	6,9	12,0	14,7
Servs. Operacionais e Manutenção	6,9	5,7	5,1	3,3	8,7	4,2	5,9	6,1	6,2	6,3	6,9	5,8	12,0	11,0
Escritório	7,2	5,6	3,5	5,4	7,6	6,2	6,3	5,7	4,6	5,5	6,4	5,9	10,0	10,3
Serviços Gerais	5,7	5,6	4,6	4,5	4,3	4,7	6,3	5,7	4,5	4,4	5,1	5,1	5,8	5,9
Defesa e Segurança-Chefia							1,3	8,3			1,3	8,3	5,9	12,2
Defesa e Segurança-Operacional							1,0	2,3	1,0	4,1	3,6	2,7	2,8	5,4
Religiosos	5,6	4,8	6,0	7,1	7,3	4,6	10,6	6,9	5,3	5,8	9,1	6,9	8,9	12,2
Não Declarado	8,7	7,9	5,7	5,8	10,7	10,7	10,2	9,6	5,6	5,7	8,1	8,3	9,6	11,0
Total														

continua

continuação

	95° Percentil(25° Percentil)						95° Percentil/25° Percentil Não Qualificado Setor Privado					
	Indústria da Transformação		Indústria da Construção		Terciário-Comunidade		Terciário-Empresas		Terciário-Pessoas		Total	
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999
Público												
Diretoria					9,2	11,0					9,2	11,0
Chelfia	2,4	3,7	5,3	1,0	5,6	6,1	5,9	5,1	7,7	1,5	5,7	6,0
Planejamento e Controle	2,7	2,8	1,9	1,3	7,0	8,8	4,6	3,3	10,0	10,5	7,7	6,9
Qualificado	3,3	7,5	7,3	2,0	7,9	5,6	3,5	13,9	11,3	8,0	8,0	6,3
Semi-Qualificado	14,0	15,3	13,1	3,1	4,7	5,1	4,3	4,2	3,2	3,6	5,9	5,3
Não Qualificados	4,4	4,3	10,8	5,3	4,3	4,2	3,8	2,9	4,4	3,5	14,3	10,0
Serv. Não Operacionais e Administrativos	4,0	3,6	3,2	2,5	9,6	8,4	3,5	6,7	6,0	3,4	7,3	8,7
Serv. Operacionais e Manutenção	6,2	2,9	1,0	1,8	5,7	6,4	3,4	4,4	5,0	5,0	5,1	6,2
Escritório	2,4	3,6	5,7	3,1	5,9	6,7	7,0	8,0	2,9	5,1	6,5	6,7
Serviços Gerais	9,6	10,9	18,6	2,5	5,3	7,1	7,1	8,1	5,3	5,5	8,5	8,2
Defesa e Segurança-Operacional					3,3	3,3	1,0				3,3	3,3
Defesa e Segurança-Operacional					5,3	3,3	3,5	4,6	7,7	3,4	5,3	3,4
Não Declarado	15,8	13,7	10,2	2,1	9,8	8,9	9,6	10,0	6,1	2,0	10,3	11,0
Total	8,8	14,8	22,3	4,8	9,4	9,5	7,1	9,4	8,6	7,8	10,1	10,3

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios, PNAD. Elaboração do autor.

Um sinal dessa nova dinâmica é observada a partir dos indicadores das funções de defesa e segura do setor privado, as quais conheceram um incremento ponderável do nível de ocupação e, também, dos diferenciais de renda.

4. CONCLUSÕES

É possível afirmar que o aumento dos diferenciais de rendimento reflete as modificações da estrutura ocupacional não agrícola induzidas pela nova dinâmica da econômica brasileira. A maior diferenciação dos rendimentos sintetiza os resultados de um processo de reorganização econômica que penalizou sistematicamente o mercado nacional de trabalho. Foram 10 anos de baixa capacidade de geração de novos postos de trabalho, que, apesar da menor pressão demográfica, provocou o agravamento sistemático do desemprego urbano.

De modo recorrente, os defensores da nova política econômica associaram o maior desemprego ao padrão de regulação das relações de trabalho. Jamais consideraram que o problema pudesse decorrer da dinâmica da própria política.

Ao longo da década, foram-se introduzindo modificações importantes no padrão de regulação das relações de trabalho. Essas modificações não implicaram em uma reforma do sistema, apesar de terem afetado fortemente sua dinâmica. Dentre as diversas alterações introduzidas, algumas delas merecem menção⁽⁴⁾.

A primeira medida adotada foi a Participação nos Lucros e Resultados (PLR), em dezembro de 1994. Essa medida revogou a política salarial anterior, reduziu a intervenção do Estado na determinação do salário real e fomentou um novo campo de sua determinação centrado nos acordos coletivos em nível de empresas. Trocou-se, portanto, um padrão regulatório dos salários estruturado a partir do Estado, vigente durante décadas no país, por um outro fundado no processo de negociação entre empresas e trabalhadores.

Ao mesmo tempo que essa medida era introduzida, o Tribunal Superior do Trabalho reduzia sua ação normativa em favor da maior liberdade de negociação entre as partes, postura que foi reafirmada por algumas de suas decisões que passaram a condenar certas reivindicações do movimento sindical, em especial quando acompanhadas de situações de greve.

Posteriormente, uma outra medida importante foi adotada: a regulamentação do banco de horas. Contrariando os preceitos da CLT, a medida permitiu reconhecer as jornadas de trabalho variáveis como regra, abondando a visão de excepcionalidade que havia caracterizado a ação do Estado nesse campo desde os anos 40. Essa medida também reconheceu o direito das partes em regular a jornada de trabalho, observando-se mais uma vez uma redução do papel regulatório do Estado nesse campo.

Concomitantemente a essas medidas, o Ministério do Trabalho enfraquece duplamente suas funções fiscalizatórias. Em primeiro lugar, na medida que deixou de considerar relevante a sua função de fiscalização, deixando de investir na qualidade e tamanho de seus quadros de fiscais. Em

(4) Para uma análise mais detalhada dessas medidas, ver *Krein* (2001).

segundo lugar, ao retirar a possibilidade da fiscalização de multar uma empresa, constatada a existência de vínculos empregatícios não regulamentados. Nessa situação, caso a empresa se comprometa a regulamentá-los imediatamente, nenhuma penalidade lhe é imposta. Nota-se, portanto, um certo abandono pelo Ministério de suas funções fiscalizadoras, as quais passaram ser consideradas de responsabilidade das partes que diretamente estabelecem o contrato de trabalho.

Uma última medida merece destaque: aquela da Comissão de Conciliação Prévia (CCP). O governo regulamentou a possibilidade das partes, desde que acordado um árbitro comum, promoverem a conciliação de um conflito. Obtida essa conciliação, ambas as partes perdem o direito de recurso junto à Justiça do Trabalho. Esse procedimento desloca a Justiça do Trabalho da mediação dos conflitos.

O escopo dessas medidas é bastante amplo, afetando aspectos decisivos da regulação das relações de trabalho no Brasil. Não se pode dizer que tenha havido uma reforma, mas talvez seja possível afirmar que tenha se processado uma revolução silenciosa do padrão de regulação.

Apesar dos efeitos reais produzidos por esses processos, constata-se a manutenção de um desemprego elevado no mercado nacional de trabalho. Não se pode dizer que a introdução de medidas consideradas decisivas para a redução do desemprego, tenha produzido o efeito esperado.

Entretanto, os efeitos negativos da reorganização econômica sobre o nível de emprego em um contexto de redução do papel do Estado na regulação do mercado de trabalho são acompanhados de modificações importantes na distribuição funcional da renda e na diferenciação dos rendimentos dos ocupados.

Como mostram os resultados das Contas Nacionais, observa-se uma queda substantiva da participação da renda do trabalho, mesmo se consideradas as imposições e contribuições sociais. Em termos reais, a massa global de renda do trabalho permaneceu estável em, aproximadamente, R\$ 300 bilhões a preços do ano de 2000.

Face ao crescimento da População Economicamente Ativa em 9 milhões de pessoas, sendo 4 milhões mantidas em situação de desemprego, dois resultados são observados. Em primeiro lugar a queda de 84% para 81%, aproximadamente, da parcela da População em Idade Ativa que auferiu renda do trabalho, fato determinado pelo aumento do desemprego.

Em segundo lugar, uma queda generalizada do rendimento médio hora do trabalho. Comparando 1999 com 1992, temos que a renda do 25º percentil era menor em 20% e do 95º percentil em 10%. Esse padrão se reproduz para a grande maioria dos ocupados⁽⁵⁾. Essas reduções de rendimento são encontradas em todos os setores de atividade e para a maioria dos níveis socioocupacionais.

(5) Valores nominais calculados a partir da renda do trabalho principal ponderada pela jornada de trabalho declarada obtidos da PNAD e deflacionados pelo IGP-DI.

Observa-se, portanto, um empobrecimento geral dos ocupados ao longo dos anos 90, movimento que acabou por ser também acompanhado por um crescimento dos diferenciais de renda. Se é verdade que todos aqueles que auferem renda do trabalho perderam poder de compra, é real que os ocupados de renda mais elevada conheceram perdas inferiores àqueles de renda mais baixa.

O crescimento dos diferenciais de renda ocorreu em diversas dimensões do mercado de trabalho⁽⁶⁾. Nesse ensaio mostramos que a estrutura ocupacional ficou mais desigual quando se consideram os níveis educacionais, a cor/raça e o sexo.

Os empregados foram o segmento com pior desempenho dos níveis de renda, apesar não terem conhecido maior incremento dos diferenciais. Perderam postos de trabalho e poder de compra, apesar das modificações realizadas no padrão de regulação das relações de trabalho. A maior flexibilidade desse padrão não trouxe a melhoria prometida para os empregados.

Apesar das perdas por eles sofridas, não se pode dizer que os demais segmentos conseguiram ganhos de renda. Os anos 90 constituíram um período de forte ajuste no mercado nacional de trabalho. As rendas oriundas desse mercado deram espaço ao crescimento de outras formas de rendas. Tanto o Estado como as empresas ampliaram suas participações.

Pode-se concluir que os anos 90 continuaram a reproduzir o desemprego e a desigualdade, já observada na década anterior. A grande diferença observada foi que o aumento da desigualdade mais relevante não se circunscreveu àqueles que auferem renda do trabalho, mas entre esses e aqueles que têm sua renda na propriedade do capital.

Face a baixa taxa de formação bruta do capital fixo prevalecente para toda a década de 90, desconfiava-se que a mudança da distribuição funcional da renda tenha se realizado em favor do capital financeiro.

Esse argumento é apoiado nos resultados das Contas Nacionais. Entre 1993 e 1999, o pagamento de juros e amortizações feito pelo país cresceu de US\$ 10 bilhões para US\$ 50 bilhões/ano, em um contexto de déficits comerciais sistemáticos. Esse desembolso de renda em direção ao exterior foi garantido com a atração de capitais externos viabilizada pelas altas taxas de juros praticadas e pelo programa de privatização.

Face à desproporção entre o crescimento do pagamento de juros e amortizações e o do Produto Interno Bruto, a equação externa pôde ser fechada graças à remuneração mais elevada das aplicações financeiras externas, as quais dependeram, em termos lógicos, da alteração na distribuição funcional da renda. Foi preciso liberar renda do trabalho para que os recursos externos pudessem ser devidamente remunerados.

(6) Essa tendência tem sido comum ao movimento de reorganização econômica recente, mesmo nos países desenvolvidos. Ver D'Ambrosio & Wolf (2001); Freeman (2001) e Mishell, Bernstein & Schmitt (2001).

A promessa de retomada do crescimento pela nova diretriz econômica não pôde ser assim cumprida. Os fundamentos econômicos se afirmaram, portanto, sobre as possibilidades de crescimento econômico, sobre o mercado de trabalho e sobre a situação social. Os anos 90 se configuraram como o período da estabilidade com desigualdade.

A primeira década desse século poderá conhecer um ampliação desse movimento se mantida a atual diretriz econômica. Encaminhada a ampliação da flexibilidade do mercado de trabalho, os defensores da política voltam seus argumentos em favor da maior focalização da política social. Focalização em detrimento do caráter universal proposto na Constituição Nacional de 1988 e em favor da liberação de parte dos recursos da política social para a gestão privada. A pressão não estará reduzida à participação da remuneração do trabalho, mas também sobre as contribuições sociais. A focalização poderá fazer dessas uma nova fonte de recursos para a acumulação privada e, provavelmente, para uma nova fase de ampliação das desigualdades sociais no país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- COHEN, S. & Zysman, J. (1987) "Manufacturing Matters"; New York: Basic Books.
- D'AMBROSIO & Wolf (2001), "Is the Wealth becoming more polarized in the US?", *Working Papers*, "New York: Jerome Levy Economic Institute of the Bard College".
- DEDECCA, C. (2001), "Absorção de mão-de-obra, emprego e qualificação", "Revista de Economia Política (Prelo)", São Paulo: Nobel.
- DESROSNIÈRES, A. & Thévenot, L (1996) "Les Catégories Socioprofessionnelles", Paris: La Decouverte.
- FREIDSON, E. (1983), "The theory of professions: state of the art", in Dingwall R. & Lewis P., "The Sociology of the Professions, Lawyers, Doctors and Others", Londres: Macmillan. Insee (1983), "Guide des Catégories Socioprofessionnelles (nomenclature PCS)", Paris: Insee.
- FREEMAN, R. (2001) "Does Inequality in Skill Explain Inequality of Earnings Across Advanced Countries?", "NBER Working Papers", 8140, Boston: National Bureau of Economic Research.
- GERSHUNY, J. & MILES, I. (1983), "The New Service Economy", New York: Praeger.
- IBGE (2000), "Sistema de Contas Nacionais: tabelas de recursos e usos, 1995-1999", Rio de Janeiro: IBGE.
- KREIN, Dari (2001), "Algumas Considerações sobre a Efetividade das Medidas Institucionais nas Relações de Trabalho, Introduzidas após o Plano Real", mimeo, Campinas: IE/Unicamp.
- KREIN, D. (2001), "Algumas Considerações sobre a Efetividade das Medidas Institucionais nas Relações de Trabalho", mimeo, Instituto de Economia, Campinas.
- MISHELL, Bernstein & Schmitt (2001), "The State of Working America 2000-01", Whashington DC: Economic Policy Institute.