

Em seguida, Murillo Marschner Alves de Brito, no capítulo "A estruturação social das oportunidades no mercado de trabalho em Belo Horizonte e Cape Town", nos mostra, a partir de resultados empíricos, o processo de reprodução das desigualdades sociais, no mercado de trabalho.

O terceiro capítulo, "Jovens e o acesso ao mercado de trabalho: uma análise longitudinal", de Danielle Cireno Fernandes e Carlos Alexandre Soares da Silva, visa discorrer sobre as mudanças na inserção do jovem no mercado de trabalho.

Alessandro Gomes Enoque, no capítulo "Por trás dos fios invisíveis: configuração do trabalho domiciliar no Brasil contemporâneo", busca contribuir para uma melhor compreensão conceitual, metodológica e analítica do universo do trabalho domiciliar urbano no Brasil contemporâneo.

Por fim, Diogo Henrique Helal, Danielle Cireno Fernandes e Jorge Alexandre Barbosa Neves, em "O acesso a cargos públicos no Brasil: meritocracia ou reprodução social", analisam o processo de estratificação social no setor público brasileiro, com base em dados secundários (PNAD/IBGE, 1996).

Esta coletânea reúne estudos de diferentes especialistas nacionais e internacionais na área de desigualdades sociais.

Em particular, a obra busca debater o tema da desigualdade racial, a partir de evidências empíricas disponíveis. Os resultados aqui apresentados indicam que há um claro processo de reprodução das desigualdades sociais que precisa ser enfrentado. Os negros continuam a ter dificuldades de inserção no mercado de trabalho, nomeadamente quando se trata de posições de maior prestígio e retorno econômico e social. Que o debate aqui proposto possa resultar em políticas públicas mais efetivas em busca de igualdade de oportunidades.



Centro de Capacitação e Pesquisa em Programas Sociais da UFPA

ISBN 978-85-3054-004-8



9 788580 540048

Danielle Cireno Fernandes
Diogo Henrique Helal

As Cores da Desigualdade

coleção
trabalho & desigualdade

Organização

Danielle Cireno Fernandes
Diogo Henrique Helal

As Cores da Desigualdade

Alessandro Gomes Enoque
Antonio Sérgio Alfredo Guimarães
Carlos Alexandre Soares da Silva
Jorge Alexandre Barbosa Neves
Katherine S. Newman
Líliá Carolina Carneiro da Costa
Murillo Marschner Alves de Brito
Naomar Almeida-Filho

FT

FINO TRACO
FT
EDITORA

Enfrentar e analisar a desigualdade social brasileira parece ser um dos grandes propósitos da Academia nacional. Em particular, no Brasil, os estudos de estratificação social têm se debruçado sobre este tema desde a década de 1970.

Parcela significativa dessas pesquisas tem indicado que o discurso e práticas liberais têm sido insuficientes para evitar que atributos adscritos, como o sexo e a raça, sejam utilizados como critérios de estratificação social. Esta é também a posição defendida por John Rawls, que rediscute o ideal meritocrático, destacando suas limitações e trazendo seu significado ao contexto histórico, ao se referir aos usos e fins que a sociedade atribui às diferenças, inatas ou sociais. O princípio da diferença, neste sentido, é tido como algo próprio da estrutura da sociedade.

Os capítulos desta obra se inserem neste esforço: o de identificar a permanência de atributos adscritos, em particular a cor, no processo de estratificação social. No primeiro artigo, "Inclusão social nas universidades brasileiras: o caso da UFPA", Antônio Sérgio Alfredo Guimarães, Líliá Carolina da Costa, Naomar Almeida Filho e Katherine Newman discutem a implantação de ações afirmativas para negros na UFPA e as analisam a partir de dados.



trabalh^{coleção}
& desigualdade



ORGANIZAÇÃO

Danielle Cireno Fernandes
Diogo Henrique Helal

As Cores da Desigualdade



FINO TRAÇO

EDITORA

Belo Horizonte
2011





Todos os direitos reservados à
Fino Traço Editora Ltda.

© Autores

Este livro ou parte dele não pode ser reproduzido
por qualquer meio sem a autorização da editora.

As ideias contidas neste livro são de responsabilidade de seu autor
e não expressam necessariamente a posição da editora.

CIP-BRASIL CATALOGAÇÃO-NA-FONTE | SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVRO, RJ

C828

As cores da desigualdade / organização Danielle Cireno Fernandes, Diogo Henrique Helal.
– Belo Horizonte, MG : Fino Traço, 2011.

192p. : il. (Trabalho e desigualdade social ; 13)

Inclui bibliografia
ISBN 978-85-8054-004-8

1. Igualdade na educação – Brasil. 2. Discriminação racial – Brasil. 3. Brasil – Condições sociais. 4. Direito à educação – Brasil. I. Fernandes, Danielle Cireno. II. Helal, Diogo Henrique. III. Série.

11-1394.

CDD: 306.43

CDU: 316.74:37

14.03.11

15.03.11

025073

CONSELHO EDITORIAL

Coleção Trabalho & Desigualdade

Celi Scalon | UFRJ

Jorge Alexandre Neves | UFMG

Magda Neves | PUC-MG

Nelson do Valle Silva | IUPERJ

Sergei Soares | IPEA

Tom Dwyer | UNICAMP

Fino Traço Editora Ltda.

Rua dos Caetés, 530 sala 1113 – Centro
Belo Horizonte. MG. Brasil

Telefax: (31) 3212 9444

www.finotracoeditora.com.br



À Denise,
cúmplice na indignação perante as
desigualdades, mãe, companheira e amiga.
[Danielle Cireno Fernandes]

À Ana Beatriz,
sobrinha e afilhada querida, que tantas
alegrias tem trazido à minha vida.
[Diogo Henrique Helal]



Sumário

Prefácio

Rafael Guerreiro Osorio..... 9

Introdução

Danielle Cireno Fernandes

Diogo Henrique Helal..... 11

Inclusão social nas universidades brasileiras: o caso da UFBA

Antonio Sérgio Alfredo Guimarães

Lilia Carolina da Costa

Naomar Almeida Filho

Katherine Newman 19

A estruturação social das oportunidades no mercado de trabalho em Belo Horizonte e Cape Town

Murillo Marschner Alves de Brito..... 43

Jovens e o acesso ao mercado de trabalho: uma análise longitudinal

Danielle Cireno Fernandes

Carlos Alexandre Soares da Silva..... 75

Por trás dos fios invisíveis: configurações do trabalho domiciliar no Brasil contemporâneo

Alessandro Gomes Enoque..... 103

O acesso a cargos públicos no Brasil: meritocracia ou reprodução social?

Diogo Henrique Helal

Danielle Cireno Fernandes

Jorge Alexandre Barbosa Neves..... 161

Sobre os Autores..... 189



Prefácio

Foi uma dupla e agradável surpresa ser incumbido de apresentar ao leitor este volume. Primeiro, por vir ao encontro de algo em que tenho insistido nos últimos tempos em todos os debates públicos sobre o tema da desigualdade racial de que participo: a necessidade de ir além das palavras de ordem que dominam a discussão na esfera pública e de se debruçar sobre o vasto cabedal de evidências disponíveis. Pois é somente por meio do diligente trabalho de pesquisa empírica que poderemos obter um modelo mais sofisticado da reprodução social da desigualdade racial que permitirá o desenho de políticas públicas que a combatam de forma efetiva.

Os artigos aqui coligidos são um passo adiante nessa direção, principalmente por se dedicarem em sua maior parte ao mercado de trabalho, em que as desvantagens que os negros brasileiros carregam – em função de sua origem em geral mais humilde, de seu acesso mais limitado aos recursos para a construção do capital humano, de se apresentarem em maior número nas áreas menos desenvolvidas do país e dos inúmeros, pequenos e grandes, episódios de discriminação sofridos – se traduzem em menores rendimentos.

Uma década e meia se passou desde 1995, quando o Movimento Negro em peso tomou a Esplanada dos Ministérios em Brasília e o então presidente Fernando Henrique Cardoso os recebeu e reconheceu a legitimidade de suas demandas, dando início ao debate que culminou nas primeiras – e tímidas – iniciativas de ação afirmativa no final do seu segundo governo. O governo Lula encontrou a configuração para levá-las adiante e conferiu elevada prioridade ao problema da desigualdade racial, criando uma estrutura administrativa exclusiva para articular as políticas públicas em torno do objetivo de combater a desigualdade racial, o racismo e a discriminação. Contudo, salta aos olhos que ainda em 2009, a despeito da existência de um “ministério” da igualdade racial e de todo o progresso social vivenciado graças à estabilização macroeconômica e ao *boom* das políticas sociais, a renda domiciliar *per capita* dos negros continue sendo por volta de metade da dos brancos.

A principal causa do fracasso retumbante da política para a desigualdade racial no período recente foi justamente ignorar os raros diagnósticos do problema: foi muito baseada em discursos e pouco em fatos. Nos últimos anos, as únicas novidades capazes de jogar areia no azeitado mecanismo de reprodução da desigualdade racial foram as ações de promoção do acesso ao ensino superior adotadas pelas universidades federais conjugadas ao finan-

ciamento do ProUni. Mas não são suficientes, e demorarão a ter resultados. Por isso, não apenas acadêmicos, mas todos os brasileiros que desejam combater a desigualdade racial em sua esfera de atuação, no dia a dia, devem prestar atenção às evidências trazidas por estes artigos. Elas não são definitivas e suscitam outros questionamentos. Mas são o tipo de alimento do qual o debate precisa para se elevar do seu estado atual de mórbida desnutrição.

A outra razão que faz este livro importante tem menos a ver com seu conteúdo e mais com os seus autores. Não escapará ao leitor mais atento o fato de que Diogo Helal foi orientando de Danielle Cireno na pós-graduação em sociologia da UFGM, característica de quase todos os demais autores. Danielle e seus colegas da UFGM são pesquisadores de mão-cheia, mas devem ser reconhecidos também pela importância do seu trabalho de formação, cuja qualidade, neste volume, transborda dos artigos de seus orientandos. O departamento de sociologia da UFGM é um dos poucos do país em que os alunos da graduação e da pós-graduação são expostos aos métodos quantitativos de pesquisa em ciências sociais. Por isso, este livro, além de oferecer uma contribuição tanto para o aprofundamento da compreensão da desigualdade racial e sua reprodução no Brasil, quanto para a futura elaboração de uma política melhor, baseada em evidências, é também um testemunho da competência de Danielle e seus colegas do departamento de sociologia da UFGM na formação da atual e das futuras gerações de pesquisadores.

Brasília, fevereiro de 2011

Rafael Guerreiro Osorio
*Sociólogo e Pesquisador
do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*



Introdução

Danielle Cireno Fernandes

Diogo Henrique Helal

Enfrentar e analisar a desigualdade social brasileira parece ser um dos grandes propósitos da Academia nacional. Em particular, no Brasil, os estudos de estratificação social têm se debruçado sobre este tema desde a década de 1970. Tais trabalhos buscaram, inicialmente, testar e analisar a *hipótese meritocrática* (Treiman, 1970) para o caso brasileiro (Holsinger, 1975).

A hipótese geral apresentada é a de que, com o processo de industrialização e urbanização experimentadas com a modernização das sociedades capitalistas, passa-se de uma estrutura social dominada pela atuação de atributos herdados da família (*ascription*) para uma outra definida a partir das próprias realizações dos indivíduos (*achievement*). Desta forma, estes teóricos acreditam que os fenômenos socioeconômicos (industrialização e urbanização) associados à “modernização” das sociedades capitalistas geram uma profunda transformação dos processos de estratificação social, em especial aqueles ligados à determinação das oportunidades ocupacionais, bem como a outros aspectos do mercado de trabalho, tais como os salários dos indivíduos. Em outras palavras, de acordo com esta abordagem teórica, deve-se esperar que com a “modernização” das sociedades, as variáveis de *background* familiar (*ascription*) – ou outras associadas a características natas de significado social, tais como raça e gênero – passem por uma redução da sua importância no processo de estratificação social, ao passo que variáveis associadas a conquistas (*achievement*) individuais (em particular, a escolaridade) tornem-se mais relevantes.

A hipótese meritocrática, proposta pelo paradigma funcionalista, não prediz menos desigualdade no processo de alocação de *status*, mas antes uma racionalidade para tal processo. De acordo com Blau e Duncan (1967), este processo deve ser visto como o *status* corrente do indivíduo sendo determinado por um alcance educacional cada vez mais alto e a experiência no mercado de trabalho, usualmente medida pela posição no primeiro emprego, mais do que herdado sob a influência de seus pais. A igualdade de oportu-



nidades na escolarização dos indivíduos representa, segundo os autores, um papel importante nesse mecanismo. Nesta visão, a educação funciona como o principal veículo que distribui, para os indivíduos, ganhos sociais trazidos pelo desenvolvimento socioeconômico. O processo de mobilidade social não seria mais baseado em características atribuídas, e sim em características adquiridas pelo indivíduo. Essa visão foi empiricamente demonstrada em vários estudos (Blau e Duncan, 1967; Hauser e Featherman, 1976; Kuo e Hauser, 1995; Holsinger, 1975).

Não há, contudo, um consenso em relação a esta visão funcionalista. Há também outras visões segundo as quais, mesmo universalizando o sistema educacional, a influência dos atributos relacionados à família e à classe social não diminuirá. “É necessário que se demonstre que os fundamentos da meritocracia não resistem a uma simples análise que leve em conta as condições concretas em que se desenvolve a competição” (Rossi, 1980:71-72).

Para os autores que representam a perspectiva da reprodução social, a expansão da educação é o canal principal por onde o desenvolvimento capitalista perpetua o antagonismo de classe, através da seleção e treinamento de indivíduos para representar papéis ocupacionais que meramente refletem as posições sociais de suas famílias. Assim, educação é vista como um instrumento de dominação social (Bowles e Gintis, 1976; Edwards, 1979). Ao invés de aumentar o “universalismo” no processo de alocação de *status*, como previsto pela perspectiva parsoniana, a expansão educacional seria caminho “pelo qual características individuais transmitidas (*ascriptive forces*) encontram caminho para se expressarem como realizações adquiridas (*achievement*)” (Halsey, 1977:1984). Educação também pode ser entendida como o caminho pelo qual o capital cultural é transmitido (Bourdieu, 1973) e age como um veículo poderoso de reprodução social (Collins, 1971, 1979). Os teóricos da reprodução social veem o modelo de expansão educacional como um processo que serve para excluir membros das classes sociais inferiores de posições ocupacionais desejadas. Seleção e alocação no mercado de trabalho baseado nas credenciais são usadas para manter os privilégios dos grupos sociais dominantes (Bowles e Gintis, 1976; Collins, 1971, 1979). Realização educacional, então, é parte de um processo maior de legitimação de estrutura de classes.

O Brasil tem contribuído com estudos sobre estratificação social no Brasil que buscam analisar a desigualdade social a partir desta perspectiva contextualizada: Valle Silva (1981) e Pastore e Haller (1982) mostram, por exemplo, que negros possuem desvantagens em relação aos brancos nos processos de realização ocupacional e de renda. Valle Silva (2000) apresenta



outra importante análise sobre cor e mobilidade ocupacional, com base nos dados da PNAD de 1996. Foi intenção do autor fazer uma reavaliação do papel da raça, em 1996, no processo de mobilidade, segundo as linhas gerais estabelecidas por Hasenbalg (1985), em estudo com base na PNAD de 1976. Em resumo, o estudo conclui que, a despeito das mudanças ocorridas no regime de mobilidade social do Brasil desde a década de 1970, período em que aumentou a mobilidade circular e diminuiu a mobilidade do tipo estrutural, os padrões de mobilidade social dos grupos de cor apresentam diferenças que vão na mesma direção daquelas constatadas por Hasenbalg (1985) para 1976: os não-brancos estão expostos a chances menores de ascensão social; as dificuldades para ascender aumentam junto com o nível do estrato de origem; e os nascidos nos estratos mais elevados estão expostos a riscos maiores de mobilidade descendente.

Em anos mais recentes, Fernandes (2005), a partir de dados da PNAD (1988) investiga os determinantes da estratificação educacional no Brasil. Seus resultados, com base em uma análise de coortes para acessar as causas da desigualdade educacional, cobrindo um período de mais de oitenta anos, indicam que há barreiras da cor no acesso à educação no país: apesar da expansão educacional vivenciada no Brasil, negros continuam a ter dificuldade no acesso educacional, notadamente no de nível superior.

Helal (2007) estuda os fatores que influenciam a empregabilidade no Brasil. Mostra que as oportunidades de emprego não são influenciadas apenas pelos elementos ligados ao capital humano (educação e experiência). De acordo com o autor, o mercado de trabalho está atribuindo importância maior aos elementos ligados ao capital cultural e social do indivíduo. Os resultados encontrados pelo autor evidenciam, por exemplo, o aumento do efeito de variáveis de *background* familiar na empregabilidade formal e ocupabilidade gerencial dos indivíduos, e a perda de importância da educação formal.

Os resultados destes estudos indicam que o discurso e práticas liberais têm sido insuficientes para evitar que atributos adscritos, como o sexo e a raça, sejam utilizados como critérios de estratificação social. Esta é também a posição defendida por Rawls (2002), que rediscute o ideal meritocrático, destacando suas limitações e trazendo seu significado ao contexto histórico, ao se referir aos usos e fins que a sociedade atribui às diferenças, inatas ou sociais. O princípio da diferença, neste sentido, é tido como algo próprio da estrutura da sociedade.

Os capítulos desta obra se inserem neste esforço: o de identificar a permanência de atributos adscritos, em particular a cor, no processo de estratificação social. No primeiro artigo, “Inclusão social nas universidades brasileiras: o caso da UFBA”, Antônio Sérgio Alfredo Guimarães, Lília



Carolina da Costa, Naomar Almeida Filho e Katherine Newman discutem a implantação de ações afirmativas para negros na UFBA e as analisam a partir de dados. Os autores destacam que a “UFBA tem sido um caso exemplar de instituição que tem buscado, desde julho de 2004, ampliar o seu quadro discente, seguindo não apenas critérios de mérito acadêmico, mas juntando a estes, critérios de justiça social e racial, com o objetivo de incluir de maneira responsável e rápida alunos de condição social desvantajosa, porém com formação escolar adequada para o ensino superior”.

Os resultados do estudo indicam que, já no primeiro ano, as ações afirmativas na universidade permitiram-na recrutar um número de negros praticamente equivalente ao número relativo de negros na população do Estado da Bahia, recrutar estudantes negros na mesma proporção de estudantes negros inscritos em seu vestibular. Mostra-se, ainda, no capítulo, que alunos beneficiários obtiveram melhor desempenho relativo ao escore de ingresso do que não-beneficiários, e que não existem diferenças entre beneficiários e não-beneficiários nos indicadores de continuidade dos cursos, taxas de conclusão e transferência e de jubilações e desistências.

Os autores finalizam o texto ressaltando, a partir da análise dos dados, o potencial dos jovens oriundos de classes populares que sistematicamente eram excluídos do acesso ao ensino universitário de qualidade: “a motivação frente à oportunidade de receber educação superior, numa instituição pública de reconhecida qualidade, resulta em mais assiduidade, dedicação e aderência dos alunos beneficiários à formação universitária em comparação com seus colegas em situação socioeconômica privilegiada, protegidos por garantias de carreira e futuro profissional”.

Em seguida, Murillo Marschner Alves de Brito, no capítulo “A estruturação social das oportunidades no mercado de trabalho em Belo Horizonte e Cape Town”, nos mostra, a partir de resultados empíricos, o processo de reprodução das desigualdades sociais, no mercado de trabalho. Inspirado na sociologia econômica, o autor demonstra que as trocas no mercado de trabalho não se dão em um “vazio social”, como implícito no argumento de corte economicista. A forma específica que assume a estrutura social é fator determinante dos resultados das trocas econômicas no mercado.

Os resultados do estudo indicam que “os processos *socialmente determinados* de segmentação por sexo e raça mostraram-se uma realidade nos dois cenários metropolitanos pesquisados. Do ponto de vista do debate entre as interpretações sociológicas e econômicas dos mercados, os dados permitem apontar como as trocas entre capital e trabalho, nos dois mercados locais e a distribuição das oportunidades de emprego protegido têm probabilidades desigualmente distribuídas entre grupos populacionais distintos”.



Continua o autor: “a segmentação com base em categorias raciais evidência, nas duas RMs analisadas, as cores da desigualdade na distribuição das oportunidades ocupacionais. Em ambos os casos, a raça é uma variável importante na determinação da situação ocupacional, sendo que na RM de Cape Town é uma variável que apresenta efeito mais significativo do que o histórico de frequência ao ensino superior, o que demonstra a força da operação deste tipo de mecanismo no mercado de trabalho sul-africano. Ademais, em ambos os casos a discriminação racial opera principalmente na vinculação entre indivíduos não-brancos e o desemprego (em contraposição a posições ocupacionais sem proteção trabalhista), reforçando uma tendência de associação entre brancos e ocupações protegidas – e, inversamente, entre não-brancos e desemprego”.

O terceiro capítulo, “Jovens e o acesso ao mercado de trabalho: uma análise longitudinal”, de Danielle Cireno Fernandes e Carlos Alexandre Soares da Silva, visa discorrer sobre as mudanças na inserção do jovem no mercado de trabalho, como se comportam ao longo dos anos as variáveis explicativas do modelo que busca explicar a forma de ocupação do jovem no mercado de trabalho; seja ela na formalidade, informalidade ou na situação de desocupado, tendo como pano de fundo o processo de reestruturação produtiva.

Os resultados do estudo indicam que anos de estudo dos jovens apresentaram um crescimento no efeito sobre a situação de ocupação. Isto indica que o incremento educacional tem sido um fator importante na alocação dos jovens em trabalhos formais. Contudo, tem-se uma realidade excludente para os jovens não-brancos: a desocupação do jovem não-branco não parece estar associada à qualificação educacional, uma vez que os não-brancos são a maioria nos primeiros anos de estudo. Isto reforça o viés racial excludente do mercado de trabalho.

Alessandro Gomes Enoque, no capítulo “Por trás dos fios invisíveis: configuração do trabalho domiciliar no Brasil contemporâneo”, busca contribuir para uma melhor compreensão conceitual, metodológica e analítica do universo do trabalho domiciliar urbano no Brasil contemporâneo. Tendo por base variáveis relevantes nos estudos acerca do mercado de trabalho, fez-se uma análise, a partir dos dados presentes nas Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1992 a 2007, dos fatores que determinam este tipo de atividade no âmbito da realidade brasileira.

Os resultados do estudo indicam crescimento do trabalho domiciliar no Brasil, a partir da década de 1990, acompanhando a tendência mundial. No que se refere ao gênero, o estudo indica um processo de “masculinização” lento e contínuo do trabalho domiciliar urbano no Brasil pós-1992.



Observou-se ainda que maior escolaridade diminui a probabilidade de o indivíduo estar alocado em atividade domiciliar. No tocante à cor, destaca-se: “ser branco aumentava a chance de o indivíduo estar alocado em atividade de cunho domiciliar para a realidade brasileira no período compreendido entre 1992 e 2007. Nota-se, no entanto, um comportamento que é, fundamentalmente, declinante para a variável raça, ou seja, ser branco, ao longo do período analisado, aumenta cada vez menos a chance de o indivíduo estar ocupado como trabalhador domiciliar”.

Por fim, Diogo Henrique Helal, Danielle Cireno Fernandes e Jorge Alexandre Barbosa Neves, em “O acesso a cargos públicos no Brasil: meritocracia ou reprodução social”, analisam o processo de estratificação social no setor público brasileiro, com base em dados secundários (PNAD/IBGE, 1996). Em particular, observou-se o acesso a cargos públicos no país, buscando identificar: i) os efeitos das variáveis meritocráticas e não-meritocráticas no acesso ao setor público brasileiro, ii) se a exigência de concurso público altera essa dinâmica, e iii) se o acesso a determinados grupos ocupacionais (gerencial e profissional), nesse setor, apresenta especificidades.

Os resultados do estudo indicam que a promessa meritocrática do setor é falaciosa, uma vez que o efeito da origem do indivíduo persiste. Observou-se ainda que o mecanismo do concurso público não altera tal dinâmica e que a reprodução social identificada é mais forte no acesso ao setor público, em cargos gerenciais e profissionais. Afirmam os autores: “é sintomático ressaltar, ainda, o papel que a estrutura ocupacional tem na determinação do acesso ao setor público. Em posições mais privilegiadas da estrutura, como as ocupadas pelos gerentes e profissionais, os grupos mais favorecidos da sociedade (brancos, homens, e de melhor origem socioeconômica) dominam o acesso. Observou-se também que, mesmo no setor público, o retorno dos investimentos em educação é influenciado pela estrutura ocupacional – os retornos foram maiores para os profissionais”.

Com este livro, esperamos contribuir para o debate sobre estratificação social no Brasil. Os resultados aqui apresentados indicam que há um claro processo de reprodução das desigualdades sociais que precisa ser enfrentado. Mulheres e negros continuam a ter dificuldades de inserção no mercado de trabalho, nomeadamente quando se trata de posições de maior prestígio e retorno econômico e social. Que o debate aqui proposto possa resultar em políticas públicas mais efetivas em busca de igualdade de oportunidades.



Referências

- BLAU, Peter; DUNCAN, Otis. *The American Occupational Structure*. New York: Wiley, 1967.
- BOURDIEU, Pierre. "Cultural Reproduction and Social Reproduction". In: Brown, R. (ed.). *Knowledge, Education and Cultural Change*. London: Tavistock, 1973. pp. 71-112.
- BOWLES, Samuel; GINTIS, H. *Schooling in Capitalist America*. New York: Basic Books, 1976.
- COLLINS, Randall. "Functional and Conflict Theory of Educational Stratification". *American Sociological Review*, 36, pp.1002-1019, 1971.
- COLLINS, Randall. *The Credential Society*. New York: Academic Press, 1979.
- EDWARDS, R. *Contested Terrain: The Transformations of the Workplace in the Twentieth Century*. New York: Basic Books, 1979.
- FERNANDES, D. C. Estratificação Educacional, Origem Socioeconômica e Raça No Brasil: as Barreiras da Cor. In: Instituto de Pesquisas Sociais Aplicadas. (Org.). *Prêmio IPEA 40 Anos*. Brasília: IPEA, 2005, pp. 21-72.
- HALSEY, A. H. "Towards Meritocracy? The Case of Britain". In: J. Karabel; A. H. Halsey (eds.). *Power and Ideology in Education*. New York: Oxford University Press, 1977. pp.173-186.
- HASENBALG, Carlos A. Race and Socioeconomic Inequalities in Brazil. In: Pierre Michel Fontaine (ed.). *Race, Class and Power in Brazil*. Los Angeles: CAAS-UCLA, 1985. pp.25-41.
- HAUSER, R.; FEATHERMAN, D. "Equality of Schooling: Trends and Perspectives". *Sociology of Education*. 49, pp.99-120. 1976.
- HELAL, D. H. Empregabilidade no Brasil: padrões e tendências. In: IPEA. (Org.). *Prêmio Ipea 40 anos IPEA-CAIXA-2005: monografias*. Brasília: IPEA, 2007, pp.1-726.
- HOLSINGER, D. "Education and The Occupational Attainment Process in Brazil". *Comparative Education Review*, 19, pp.267-275. 1975.
- KUO, H. and HAUSER, R. "Trends in Family Effects on the Foundation of Blacks and White Brothers". *Sociology of Education*, V.68, n.2, April, pp.136-60. 1995.
- PASTORE, José e HALLER, Archibald O. Social Mobility Under Labor Market Segmentation in Brazil. In: R. M. Hauser; D. Mechanic; A. O. Haller, e T. S. Hauser (eds.). *Social Structure and Behavior: Essays in Honor of William Hamilton Sewell*. New York: Academic Press, 1982. pp. 113-140.
- RAWLS, J. *Uma teoria da justiça*. São Paulo: Martins Fontes, 2002.




ROSSI, Wagner G. *Capitalismo e Educação: Contribuição ao Estudo Crítico da Economia da Educação Capitalista*. 2. ed., São Paulo: Moraes, 1980.

TREIMAN, Donald. "Industrialization and Social Stratification". In: E. Laumann (ed.). *Social Stratification: Research and Theory for the 1970's*. New York: Bobbs-Merrill, 1970.

VALLE SILVA, Nelson. Cor e Processo de Realização Socioeconômica. *Dados* – Revista de Ciências Sociais, v.24, pp.391-409, 1981.

VALLE SILVA, Nelson. Cor e Mobilidade Ocupacional. In: J. Pastore e N. Valle Silva. *Mobilidade Social no Brasil*. São Paulo: Makron Books, 2000.




*Inclusão social nas universidades
brasileiras: o caso da UFBA*

Antonio Sérgio Alfredo Guimarães

Lilia Carolina da Costa


Naomar Almeida Filho

Katherine Newman



Em 1996, durante uma mesa redonda na Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS), quando se discutia a possibilidade de implantação de ações afirmativas para negros nas universidades brasileiras, ouvimos dois argumentos que se repetiriam nos anos seguintes com diferentes variações. O primeiro, veiculado por Carlos Hasenbalg, era de que, se tais programas viessem a ser implementados, enfrentariam sérios problemas em termos de aplicação, posto que as fronteiras entre os grupos de cor no Brasil eram muito flexíveis; o segundo, veiculado por Fábio Wanderley Reis, afirmava que enquanto a ideologia da luta de classes tinha um caráter libertário, vez que as classes deveriam ser abolidas quando o proletariado chegasse ao poder, a política étnico-racial, quando implantada, tenderia a enrijecer os grupos de cor, ao invés de dissolvê-los na nação: ou seja, as classes tinham uma dialética de superação, as raças não. Durante a discussão que se seguiu, um professor que estava na plateia apresentou como questão um medo que era de todos: a qualidade das universidades públicas brasileiras não cairia ao nível das escolas públicas de Segundo Grau, de onde viriam os beneficiados pelas ações afirmativas?

Naquela ocasião, um dos autores deste texto (Guimarães, 1997) argumentava que, se as fraudes tomassem conta das ações afirmativas, tais políticas realmente teriam que ser abandonadas, mas achava que os grupos de cor, no Brasil, apresentavam uma relativa estabilidade e que, a princípio, não deveríamos esperar um número maior de fraudes que as ocorrem quando políticas são dirigidas à população de baixa renda, por exemplo. Quanto ao argumento de Reis, Guimarães (1997) duvidava principalmente que fosse possível manter-nos na crença de sermos uma nação racialmente homogênea quando, de fato, nunca fomos.



Passados mais de dez anos daquela mesa, as políticas de ações afirmativas para negros nas universidades brasileiras, implantadas desde 2003, já podem ser avaliadas a partir de dados. Neste capítulo, vamos revisitare aquelas ponderações ouvidas em 1996 para reavaliá-las à luz da experiência histórica. Obviamente, numa primeira abordagem, os dois primeiros argumentos mostraram-se equivocados, posto que nem a pouca rigidez das categorias impediu as universidades de implantarem ações afirmativas para negros, nem tais categorias acabaram por se enrijecer com o passar do tempo. Haveria, entretanto, um núcleo de verdade nesses argumentos? Qual seria este?

Primeiro, para que a autodeclaração de cor pudesse ser utilizada na seleção de candidatos, ajustes importantes tiveram que ser feitos – seja a instituição de comissões de verificação da declaração, seja a introdução de outros critérios para beneficiamento. Segundo, tais políticas acabaram por induzir um número grande de estudantes a se autodeclararem pretos e pardos, como sugerem os dados que temos para a UFBA, a Unicamp e a USP; mesmo se tal tendência à reclassificação seja um fenômeno que pré-date a discussão sobre cotas e esteja em curso, pelo menos desde os anos 1980, como mostram os dados dos censos brasileiros. Ou seja, as fronteiras entre os grupos de cor se tornaram mais flexíveis e não mais rígidas. Do mesmo modo, demonstraremos com dados da UFBA que os beneficiários destas políticas têm rendimento escolar comparável aos demais.

As diferentes políticas de acesso que beneficiam negros e sua legitimidade

Em 2009, Machado e Silva (2009) reportaram 33 universidades públicas brasileiras com processos seletivos que beneficiavam estudantes negros (pretos e pardos) através de reservas de vagas (30), bonificação de notas (2) ou de aceitação em vagas adicionais (1). Todas estas universidades, no entanto, beneficiavam também, ao mesmo tempo, algum outro grupo: alunos que cursaram escolas públicas no nível médio, indígenas, deficientes físicos, quilombolas, alunos de baixa renda, residentes no interior do estado. O fato é que nenhuma havia erigido uma política de ação afirmativa unicamente para estudantes negros.

O sistema de seleção destes alunos negros pode consistir em processos de seleção paralelos, como faz a UnB – que tem uma seleção especial para negros (10% das vagas totais, que equivalem a 20% das vagas preenchidas através de vestibular), uma seleção vestibular universal (40% das vagas)

e uma seleção com base em avaliação seriada para alunos de escolas secundárias (50% das vagas). O sistema pode também associar dois ou mais critérios, como na UFBA, que reserva 45% das suas vagas para alunos da escola pública de Segundo Grau que sejam negros (36,5%) ou indígenas (2%); ou na Unicamp, que bonifica com 30 pontos os alunos de escola pública e acrescenta mais 10 pontos se estes são negros.

Coincidentemente ou não, as universidades que associam outros critérios à cor, como UFBA e Unicamp, não fiscalizam a autodeclaração dos candidatos, mas apenas o critério objetivo que lhe é associado, como a realização dos estudos secundários em escolas públicas. Apenas algumas daquelas que fazem processo seletivo em separado para negros, como é o caso da UnB, precisaram estabelecer algum tipo de verificação da honestidade da autodeclaração de cor. Portanto, numa primeira verificação da experiência histórica dos últimos seis anos, podemos inferir que a preocupação manifestada por Hasembalg em 1998 não era um fantasma ou uma estratégia simplesmente argumentativa – na prática, as universidades que estabeleceram ações afirmativas para negros procuraram realmente controlar o deslizamento das categorias de cor.

Tal deslizamento parece contaminar, de fato, as estatísticas de autodeclaração de cor dos candidatos escritos em universidades públicas. Veja-se, por exemplo, as tabelas 1 e 2 abaixo, referentes aos inscritos nos vestibulares da UFBA e da Unicamp, respectivamente, a partir de 2005, quando ambas passam a beneficiar os negros. No entanto, tal aumento do número de autodeclarados negros parece também ser uma tendência mais geral, e não apenas localizada e instada por autointeresse, posto que, primeiro, é algo que aparece nas estatísticas da USP, que não beneficia negros em seus vestibulares (ver tabela 3) e, segundo, acontece na população como um todo. Como se pode ver na tabela 4, a tendência de diminuição da população que se declara branca, em detrimento dos grupos pardo, preto e indígena, é algo persistente desde os anos 1990.

Tabela 1. Negros aprovados em vestibular da UFBA, campus de Salvador

YEAR	% Negros		Razão de aprovação	
	Inscritos	aprovados	Negros (pretos+ pardos)	Outros
2003	58,84%	55,4%	8,6%	10,2%
2004	66,75%	61,1%	9,3%	12,3%
2005	75,27%	74,5%	11,9%	12,6%
2006	74,43%	73,0%	9,6%	10,5%
2007	72,69%	71,9%	10,4%	11,2%
2008	71,37%	72,3%	12,6%	12,4%

Fonte: UFBA.

Tabela 2. Unicamp, inscritos e aprovados por ano e cor.

Ano	Inscritos			Razão de aprovação		
	Total	brancos	negros	Total	brancos	negros
2003	46492	81,0%	10,4%	13304	81,2%	9,0%
2004	50549	77,1%	13,6%	15157	78,6%	10,7%
2005	53775	71,3%	18,5%	12856	74,1%	13,6%
2006	49606	72,1%	17,1%	14911	75,1%	12,8%
2007	50219	72,5%	17,0%	14483	75,0%	12,6%
2008	49477	73,2%	16,8%	14428	75,4%	12,8%

Fonte: Convest – Unicamp

Tabela 3. Negros inscritos e aprovados na USP

Anos	Inscritos	% de Negros (pretos e pardos)	
		inscritos	aprovados
2001	144458	12,3%	7,0%
2002	146307	13,0%	7,7%
2003	161147	14,5%	8,5%
2004	157808	17,2%	9,7%
2005	154514	21,3%	11,5%
2006	170474	22,9%	11,1%
2007	142656	19,6%	11,8%
2008	140999	18,6%	12,0%

Fonte: Fuvest

Tabela 4. Brasil: População por Cor, 1995, 2005 e 2008

Ano	Pop. Total	Cor			
		Branca	Preta	Parda	Amarelo Indígena
1995	151922545	54,5	4,9	40	0,6
2005	181000608	50,5	6,3	42,5	0,7
2008	189995300	48,8	6,5	43,8	0,9

Fonte: IBGE: PNAD

Esses dados sugerem ainda que as autoridades universitárias que associaram o critério da cor ao de origem escolar em suas políticas de ação afirmativa, além de cederem aos apelos de justiça racial ou de *empowerment*

da população negra, vindos de segmentos do movimento político negro, foram também movidos por ideais de justiça social ou neles buscavam legitimidade – ou seja, buscavam ampliar o escopo daqueles que poderiam ser recrutados.

Acreditamos mesmo que a opinião pública brasileira tenha entendido perfeitamente do que se tratava o movimento pró-cotas. Veja-se, por exemplo, como muda a opinião pública entre 1995 e 2006 (ver tabelas 5 e 6) no sentido de aceitar as cotas raciais. O mais contundente, contudo, é o fato de que, em perguntas específicas feitas para a construção de escalas de opinião, a maioria da população parecer mover-se contraditoriamente em defesa, ao mesmo tempo, da seleção por mérito e da seleção por cotas, como pode ser visto na tabela 7 e 8. Tal movimento leva-nos a sugerir que, diante da inércia governamental, seja no período FHC, seja mesmo no primeiro período Lula, que antecedeu o escândalo do “mensalão”, o movimento pró-cotas era o único a propor uma solução concreta para uma crise educacional que se agravava com a escassez de vagas universitárias públicas e a ausência de uma política agressiva de bolsas de estudos para as universidades privadas.

Tabela 5. Opinião contrária a cotas na universidade em 1995

<i>Características</i>	<i>Percentual</i>
Branco	53,3
Negro	44,5
Até 10 Salários mínimos	44,5
Menos de 10 Salários mínimos	63,8
TOTAL	51,1

Fonte: Data Folha 2005.

Tabela 6. 2009, Aprovação de cotas para negros e pobres nas universidades e nas empresas

Educação dos respondentes	Cotas nas universidades	Cotas no emprego
Elementar	71%	73%
Nível médio	65%	67%
Educação superior	42%	45%
TOTAL	65%	68%

Fonte: DataFolha 2009

Tabela 7. DataFolha 2009: “Cotas em universidades deveriam ser criadas para pessoas de baixa renda, independente da raça.”

	2006
Concorda	87
Totalmente	73
Em parte	14
Nem concorda, nem discorda	6
Discorda	7
Totalmente	4
Em parte	3

Tabela 8. DataFolha 2009: “Cotas para negros nas universidades são necessárias para garantir o acesso de todos à educação.”

	2006
Concorda	67
Totalmente	46
Em parte	21
Nem concorda, nem discorda	11
Discorda	21
Totalmente	13
Em parte	8

A virtude social das políticas de ação afirmativa

Examinaremos nesta seção, em maior detalhe, o que se passou nestes últimos seis anos com a Universidade Federal da Bahia. A UFBA tem sido um caso exemplar de instituição que tem buscado, desde julho de 2004, ampliar o seu quadro discente, seguindo não apenas critérios de mérito acadêmico, mas juntando a estes, critérios de justiça social e racial, com o objetivo de incluir de maneira responsável e rápida alunos de condição social desvantajosa, porém com formação escolar adequada para o ensino superior.

São três projetos atualmente concomitantes, mas que se sucederam cronologicamente no tempo: a implantação de reserva de vagas para alunos

da escola pública, preferencialmente pardos, pretos e indígenas (a partir do vestibular de 2005); a expansão de vagas através da criação de novos campi e novos cursos no interior do Estado da Bahia (a partir de 2006); a introdução de novos currículos, novos cursos e expansão das vagas, em todos os seus campi (a partir de 2010).

A reserva de vagas, iniciada no vestibular de 2005, cujo edital foi aprovado pelo Conselho Universitário da UFBA em 2004, apresenta a estrutura que descreveremos brevemente a seguir. O vestibular é feito em duas etapas. Na primeira, as provas versam sobre todas as disciplinas ofertadas no currículo do Segundo Grau, são eliminatórias, os testes são de múltipla escolha e os candidatos são eliminados se ausentes ou se tiram nota zero em um deles; ou ainda se ficam abaixo da linha de corte, que é o escore parcial menor que um desvio-padrão abaixo da média aritmética (-1s) dos escores parciais de todos os candidatos não eliminados por ausência ou zero. Na segunda etapa, as provas são dissertativas e as matérias variam de acordo com a área de conhecimento (ciências exatas, biológicas, sociais, letras e artes). São também eliminados os candidatos ausentes ou que tiraram zero em qualquer uma das provas. Esta segunda etapa é classificatória, ou seja, são chamados os primeiros colocados até o limite das vagas ofertadas, obedecendo as regras de reserva de vagas: 45% preenchidas por alunos que fizeram o Segundo Grau em escolas da rede pública, 55% para os restantes. Vale a pena citar na íntegra as categorias de alunos beneficiados pelo sistema de reserva de vagas, tal qual instituído pela Resolução 01/04 do Conselho, em julho de 2004:

Categoria A (36,55%): candidatos de escola pública que se declararam pretos ou pardos.

Categoria B (6,45%): candidatos de escola pública de qualquer etnia ou cor.

Categoria D (2%): candidatos de escola pública que se declararam índio-descendentes.

Categoria E (55%): todos os candidatos, qualquer que seja a procedência escolar e a etnia ou cor.

6) Não sendo preenchidas todas as vagas das Categorias A e B, elas são prioritariamente preenchidas por candidatos de escola particular que se declararam pretos ou pardos (inscrição de Categoria C). Permanecendo vagas abertas, elas são preenchidas por candidatos com inscrição da Categoria E.

7) Não sendo preenchidas todas as vagas da Categoria D, elas são preenchidas por candidatos com inscrição da Categoria E.

Que razões que levaram a UFBA a instituir o sistema de cotas? Sem dúvida, pesou a pressão dos movimentos negros, unidos a outros movimentos sociais, e uma opinião pública favorável à maior abertura das universidades públicas para as camadas médias mais carentes. Em 2004, 61% os aprovados pelo vestibular da UFBA já se declaravam pardos ou pretos (ver Tabela 1). O grande argumento dos movimentos sociais era, à época, o de que nos cursos de maior prestígio como Medicina, Direito e as Engenharias esta proporção era menor que 20%. Na verdade, entretanto, desde 2001, um trabalho pioneiro de Queiroz (2003) já contava 39% de estudantes pretos ou pardos (63 estudantes no total de 161) no curso de Medicina da UFBA (ver tabela 9). O fato é que o edital de 2005 buscou beneficiar os dois grupos que mais se mobilizavam pela democratização da universidade – os negros e os estudantes da escola pública de Segundo Grau.

Tabela 9. Estudantes negros aprovados no vestibular da UFBA, por origem escolar e curso – 2001

Curso	Privadas		Estaduais		Federais		Municipais		Públicas
	Aprovados	Reprovados	Aprovados	Reprovados	Aprovados	Reprovados	Aprovados	Reprovados	Reprovados
Medicina	59	121	4	6	2	8	-	3	17
Direito	33	103	6	24	7	32	-	2	58
Odontologia	20	87	1	6	1	5	-	-	11
Administração	28	95	12	36	7	11	-	2	49
Computação	28	56	14	28	9	27	-	1	56
Engenharia Elétrica	20	48	5	34	8	31	1	2	67
Psicologia	14	62	4	15	2	12	-	1	28
Engenharia	25	81	4	64	10	43	2	4	111
Eng. Mecânica	13	43	5	35	15	21	-	7	63
Arquitetura	9	60	8	37	16	18	-	3	58
Eng. Química	9	46	8	38	16	18	-	2	58
Total	258	802	71	323	93	226	3	27	576

Fonte: UFBA; Queiroz (2001)

A inclusão de estudantes negros (pretos e pardos) proporcionalmente ao peso desta população no Estado da Bahia foi logrado pela UFBA logo no primeiro vestibular com cotas, em 2005. A proporção de negros aprovados passou para 73,4% em 2005 e os aprovados de cor branca caíram para 21,2%.

Os percentuais de ingressantes brancos e pardos no processo seletivo 2005 são equivalentes ao que esses grupos representam na população do Estado da Bahia, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)¹. Os números do IBGE mostram que 21% da população baiana é composta por brancos (21,2% na UFBA); 12,7% são pretos (16,9% na UFBA); 65,8% são pardos (56,5% na UFBA); indígenas e amarelos, 0,5% (3,7% na UFBA). Ou seja, segundo o IBGE 78,5% da população baiana é representada por pretos e pardos, enquanto que na UFBA este grupo é representado por 73,4% dos candidatos. (UFBA, 2005)

O aumento do número de alunos negros selecionados na UFBA era, entretanto, uma tendência histórica, equiparável ao que vinha acontecendo em outras universidades públicas do país como a USP (Guimarães 2007) e a Unicamp. A novidade, no caso da UFBA, foi o salto dado no recrutamento de negros em 2005 (16 pontos percentuais), comprovando que a política de cotas acelerou em muito tal tendência. A significativa diferença entre os percentuais de 2004 e 2005 indica que o patamar de 2005 está acima do esperado pela tendência histórica de crescimento.

As estatísticas indicam que o vestibular da UFBA se tornou mais democrático (Tabela 10), no sentido de selecionar alunos oriundos de grupos sociais menos privilegiados econômica e culturalmente, passando a ser menos sensível à origem social dos candidatos. Voltaremos a elas mais adiante. Por ora, nos concentraremos na análise da oferta e demanda de vagas na UFBA.

Tabela 10. Aprovados na UFBA por renda familiar, 2003 a 2008

<i>Renda familiar</i>	<i>Ano</i>					
	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
Até 3 SM	11,59%	14,72%	23,28%	27,21%	27,88%	27,83%
+3 A 5 SM	20,71%	18,70%	25,60%	23,94%	23,01%	23,71%
+5 A 10 SM	31,58%	29,48%	24,48%	23,93%	23,93%	22,57%
+10 A 20 SM	19,54%	20,67%	16,12%	15,16%	15,16%	16,24%
+ DE 20 SM	16,58%	16,42%	10,52%	10,02%	10,02%	9,65%

Fonte: UFB0A.

Vagas, a oferta e a demanda

A oferta de vagas, assim como a admissão de novos estudantes no sistema federal de educação superior, em Salvador e todo o Recôncavo da Bahia, manteve-se quase estável entre 2003 e 2006, com a gradual abertura de apenas 148 vagas no período. Entre 2006 e 2008, no entanto, 1083 novas vagas foram criadas, o que equivale a um aumento de quase $\frac{1}{4}$ de vagas no período como um todo (ver Tabela 11). Até 2005, a UFBA tinha apenas campus em Salvador, capital do Estado, com a exceção do curso de Agronomia, que funcionava em Cruz das Almas, cidade do Recôncavo. Em 2004, foi implantado em Salvador o curso de Oceanografia (25 vagas) e, no ano seguinte, três novos cursos – Engenharia de Pesca, Engenharia Florestal e Zootecnia –, aumentando a oferta em 50 novas vagas. Em 2006, entretanto, a UFBA inicia uma política de interiorização agressiva, desfazendo-se do campus de Cruz das Almas, que passará a integrar a recém-criada Universidade Federal do Recôncavo (UFRB), e implantando novos campi, em Barreiras e Vitória da Conquista. No total, o sistema federal UFBA-UFRB, em 2006, ampliou a oferta em 714 vagas; no ano seguinte, mais 12 cursos são ofertados nestes campi, ampliando a oferta para 1.184 vagas.

Tabela 11. UFBA-UFRB, Demanda e oferta de 2003 a 2008

Year	Aprovados na 1a. chamada			Matriculados		
	Abs	Δ	$\Delta\%$	Abs	Δ	$\Delta\%$
2003	3845			38995		
2004	3892	47	1,22%	37839	-1156	-2,96%
2005	3986	94	2,42%	33060	-4779	-12,63%
2006	3993	7	0,18%	40319	7259	21,96%
2007	4672	679	17,00%	42719	2400	5,95%
2008	5076	404	8,65%	39211	-3508	-8,21%
período		1231	24,25%		216	0,55%

Fonte: UFBA, Centro de Processamento de Dados

No que tange a oferta da UFBA, o número de vagas se manteve praticamente constante na Capital, variando em torno de 3.900, enquanto o grosso da expansão, cerca de trezentas vagas, concentrou-se no interior do Estado, nos campi de Barreiras e Vitória da Conquista.

A demanda, entretanto, diminuiu entre 2003 e 2008, apresentando oscilações importantes no período. Caiu acentuadamente entre 2003 e 2005, ano de introdução do sistema de cotas, em quase 5.000; revigora-se em 2006, certamente devido ao incentivo que as cotas representaram (quase 8.000 estudantes voltam a procurar a UFBA), para voltar a cair em seguida, intensamente, em 2008, motivada por dois fatores: o crescimento da oferta de vagas na UFRB (em 2008) e nas faculdades privadas, impulsionado pelo aumento vertiginoso de oferta de bolsas no Prouni.

Como sugerimos, ao que parece, a introdução das cotas em 2005 foi um grande atrativo para o aumento da demanda em 2006. Mas, de início, em 2005, a procura pela UFBA caiu, no que pese a abertura de novos cursos e vagas. Os cursos mais demandados, como Medicina, Direito, Administração, Psicologia, Enfermagem, Odontologia e Farmácia, perderam 3.312 candidatos, ou seja, tiveram, em 2005, 21% candidatos a menos que em 2004. Outros cursos, como Medicina Veterinária, Ciências da Computação, Educação Física e Engenharia Civil, perderam também um número expressivo de candidatos, provavelmente para faculdades privadas do sistema Prouni.

Já a retração a partir de 2007 (Tabela 13), ao contrário, se deve quase que totalmente à entrada em funcionamento de uma nova universidade pública no Recôncavo e à maior oferta de bolsas Prouni. Este fenômeno é tão forte, que ocorre mesmo com a interiorização da UFBA. Ou seja, a procura pelos cursos que a UFBA oferece em Salvador cai bruscamente por conta da concorrência com outras Instituições de Ensino Superior (IES), diretamente ou através do Prouni.

De fato, o número de bolsas do Prouni ofertadas no município de Salvador quase que triplicou entre 2005 e 2008, passando de 3.831 para 10.739 (180% de incremento), sendo que o grande aumento de oferta aconteceu entre 2006 e 2007 (duplicando de 3.920 para 7.780); enquanto a Universidade Federal do Recôncavo, que começa a funcionar em julho de 2006, em 2009 já ofertava 3.580 vagas em seus quatro campi (Cruz das Almas, Amargosa, Cachoeira e Santo Antonio de Jesus). De fato, a retração da demanda se concentra nos cursos de Salvador, principalmente aqueles já citados, de maior demanda, como pode ser visto nas Tabelas 12 e 13.

Tabela 12. UFBA, 2003 a 2008, aprovados e inscritos

Ano	Aprovados (primeira chamada)			Inscritos no vestibular		
	Abs	Δ	Δ%	Abs	Δ	Δ%
2003	3845			38995		
2004	3892	47	1,22%	37839	-1156	-2,96%
2005	3986	94	2,42%	33060	-4779	-12,63%
2006	3993	7	0,18%	40319	7259	21,96%
2007	4296	303	7,59%	40832	513	1,27%
2008	4229	-67	-1,56%	34957	-5875	-14,39%

Fonte: UFBA

Tabela 13. Oferta e demanda para UFBA, campus de Salvador, 2003-2008.

Year	Aprovados (1a. chamada)	Inscritos	Razão
2003	3845	38995	9,9%
2004	3892	37839	10,3%
2005	3968	33060	12,0%
2006	3973	40319	9,9%
2007	3938	38114	10,3%
2008	3887	32284	12,0%

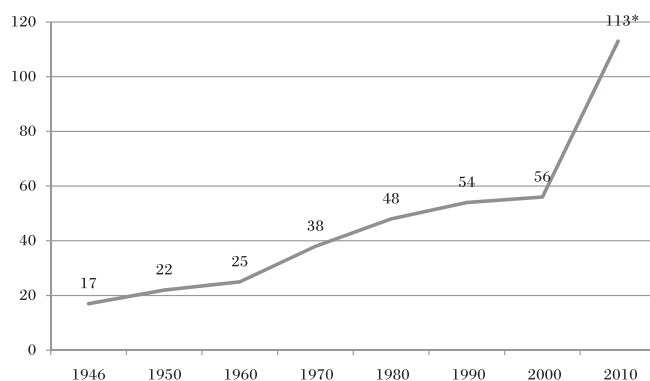
Fonte: UFBA

Assim, podemos afirmar que a UFBA, com a introdução do regime de cotas em 2005 e a expansão de vagas, com a criação de novos campi no interior do Estado, a partir de 2009, foi parte ativa e decisiva para a democratização do acesso de estudantes no ensino superior na Bahia. Compõe este quadro virtuoso a entrada em funcionamento da UFRB, em 2007, assim como a grande expansão de ofertas de bolsas de estudos nas IES privadas a partir de 2005, acentuada em 2007.

A partir de 2009, a UFBA inicia uma verdadeira revolução, utilizando-se dos recursos do REUNI, criando 47 novos cursos, expandindo as matrículas em 28%. Se comparada ao ano 2000, em dez anos a UFBA mais que duplica o número de vagas e o número de cursos (ver gráficos 1, 2 e 3). Espera-se que esta nova expansão tenha um grande impacto sobre a admissão de estudantes de mais baixa renda, daqueles vindos da escola

secundária pública e de estudantes negros. Como a expansão é praticamente feita por cursos de bacharelados interdisciplinares de curta duração (três anos) e como as carreiras tradicionais abrirão formas de seleção especial para os alunos de tais cursos, tudo indica que a democratização do ensino superior federal em Salvador sairá ainda mais fortalecida.

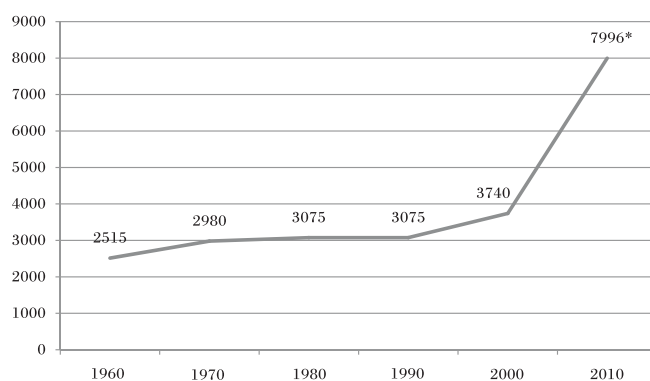
Gráfico 1. Evolução do Número de Cursos de Graduação UFBA (1946-2010)



Fonte: ASSPLAN/PROPLAD-SGC

* Sem os cursos da Escola de Agronomia (hoje UFRB)

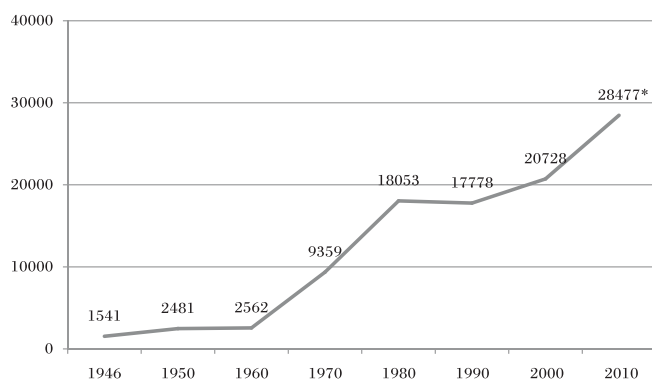
Gráfico 2. Evolução do Número de Vagas na Graduação UFBA (1960-2010)



Fonte: ASSPLAN/PROPLAD-SSOA

* Sem os cursos da Escola de Agronomia (hoje UFRB) e sem as 450 vagas do Programa de Formação Docente

Gráfico 3. *Evolução da Matrícula na Graduação UFBA (1946-2009)*



Fonte: ASSPLAN/PROPLAD-SGC

* Sem os cursos da Escola de Agronomia (hoje UFRB) e sem as matrículas do *Programa de Formação Docente*

Mudança no perfil socioeconômico dos aprovados

Uma primeira abordagem no sentido de avaliar o sistema de cotas introduzido pela UFBA em 2005 é conhecer a mudança no perfil socioeconômico dos aprovados no vestibular da instituição. Como o programa é voltado para beneficiar principalmente os estudantes pretos e pardos das escolas públicas através da reserva de vagas, era de se esperar que a composição demográfica dos aprovados se modificasse radicalmente já em 2005, nesta direção. Para controlar o efeito de uma outra política de ação afirmativa, introduzida logo depois – a interiorização –, analisaremos apenas os dados referentes aos cursos do campus de Salvador. A tabela 1, como já vimos, demonstra que realmente aconteceu o esperado: já no primeiro ano, a UFBA passou a recrutar um número de negros praticamente equivalente ao número relativo de negros na população do Estado da Bahia. Melhor ainda: passou a recrutar estudantes negros praticamente na mesma proporção de estudantes negros inscritos no seu vestibular. Aliás, numa proporção um pouco maior, como mostram as taxas crescentes de aprovação de negros ano a ano. Com a diminuição da demanda a partir de 2007, quando boa parte da população de candidatos negros do ensino público passa a buscar faculdades privadas através do Prouni, a taxa de aprovação de estudantes negros continua crescendo.

O mesmo acontece com o percentual de aprovados oriundos das escolas públicas (Tabela 14). Enquanto, em 2004, 66% dos aprovados pela UFBA

provinham de escolas privadas, em 2005 este número cai para 49%. Aqui, entretanto, o efeito da maior oferta e da atratividade do Prouni se fez sentir mais fortemente. Desde 2007, por exemplo, o percentual de aprovados das escolas privadas volta a crescer, até atingir, em 2008, 53%.

Tabela 14. Aprovados na UFBA por origem escolar – 2003 a 2008

<i>Ano</i>	<i>Municipal</i>	<i>Estadual</i>	<i>Federal</i>	<i>Privada</i>	<i>Total</i>
2003	1,7%	23,2%	9,0%	61,5%	95,4%
2004	2,1%	20,4%	7,8%	66,2%	96,5%
2005	2,9%	36,5%	11,1%	49,0%	99,5%
2006	3,6%	37,1%	9,8%	48,9%	99,4%
2007	2,7%	36,5%	11,2%	49,1%	99,5%
2008	2,9%	32,9%	10,5%	53,4%	99,7%

Fonte: UFBA

Isso sugeriria que a política de democratização, ou seja, de atração de jovens oriundos das classes populares, os quais o sistema de cotas atraiu num primeiro momento, tenha sido anulada pelo Prouni? Não necessariamente. Ao contrário, há indícios de que tal democratização tenha continuado o seu curso. Tomemos, por exemplo, a renda familiar declarada pelos estudantes (Tabela 10) e veremos que o percentual de aprovados oriundos de famílias com renda acima de 20 salários mínimos continua a cair durante todo o período, ainda que com uma menor velocidade, como seria de se esperar. O fundamental a observar é que o Prouni não parece ter tido o efeito de voltar a elitizar o acesso à UFBA.

A renda familiar, declarada por jovens adolescentes, entretanto, não parece um indicador muito confiável. Do mesmo modo, a renda não é um bom indicador de reprodução social (a capacidade de uma classe social se reproduzir entre gerações). O nível de escolaridade da mãe do candidato tem se mostrado um indicador mais robusto, posto que menos sujeito a erros de declaração e medindo diretamente o capital escolar da família.

Observando o comportamento deste indicador, é possível acreditar que o efeito do redirecionamento da demanda por ensino superior na Bahia, que se deu em duas direções, no sentido de Salvador para o interior, e da universidade pública para a particular, pode sim ter tido o efeito de voltar a elitizar a UFBA. Neste caso, no entanto, não mais barrando a entrada de candidatos negros, mas no sentido de selecionar estudantes negros e brancos com maior capital escolar. Por exemplo: volta a crescer o percentual de alunos oriundos de famílias em que a mãe tem o grau superior completo,

e diminui o percentual daquelas em que a mãe tem, no máximo, primário incompleto, ou mesmo o Segundo Grau completo (ainda que a variação, neste último caso, seja mínima, ver tabela 15).

Tabela 15. Aprovados por escolaridade da mãe, UFBA 2003 a 2008

Escolaridade	Ano					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1o. inc ou –	21,32%	18,13%	22,57%	22,60%	21,09%	18,91%
2o completo	44,68%	39,14%	44,10%	40,74%	40,68%	39,77%
Superior inc +	34,00%	42,73%	33,32%	36,66%	38,23%	41,32%

Fonte: UFBA.

A tabela 16 nos mostra claramente que o aumento dos aprovados oriundos das escolas particulares de nível médio ocorre igualmente em benefício de brancos e negros. No entanto, observada com mais cuidado, a mesma tabela indica também que os maiores beneficiados pela fuga dos estudantes pobres de escola pública em direção às faculdades privadas e à UFRB (assim como em direção aos campi do interior da própria UFBA) foram os negros de escolas particulares (4 pontos percentuais em 31). Movimento este que compensa a queda relativa da aprovação dos negros oriundos de escola pública. A última coluna na tabela 16 mostra a diferença em pontos percentuais entre 2008 e 2007 para cada combinação de aprovados por procedência, escolar e cor, confirmando o que acabamos de afirmar.

Tabela 16. Aprovados por origem escolar e cor, UFBA 2003 a 2008

Categories of school-color	Year						2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Branco-Privado	32,74%	29,93%	16,63%	17,65%	18,96%	19,14%	0,18%
Branco-Público	10,10%	6,41%	6,02%	5,98%	5,67%	4,88%	-0,79%
Negro-Privado	31,67%	38,82%	32,80%	31,93%	30,95%	34,69%	3,74%
Negro-Público	25,48%	24,84%	44,55%	44,43%	44,43%	41,29%	-3,14%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00

Fonte: UFBA.

Outro indício desta consequência inesperada do Prouni sobre a UFBA poderia ser o fato de a aprovação relativa de estudantes que trabalham ter voltado a cair em 2008, assim como ter diminuído o número relativo de homens aprovados (ver tabela 17). Ou seja, ao que parece, os que fugiram do vestibular da UFBA-Salvador, procurando os campi do interior ou as faculdades privadas, foram aqueles que trabalham, geralmente homens.

Tabela 17. Aprovados na UFBA – Razões de masculinidade e de emprego

<i>Ano</i>	<i>RM</i>	<i>RE</i>
2003	0,93	0,39
2004	1,03	0,26
2005	1,03	0,29
2006	1,03	0,32
2007	1,15	0,33
2008	0,99	0,28

Fonte: UFBA

Uma outra maneira de analisar os dados, mais refinada, que relativiza de certo modo estes resultados, pois introduz nuances importantes, ao fixar os parâmetros de comparação, é observar as probabilidades de aprovação de candidatos segundo características socioeconômicas e demográficas diferentes. Deste modo, isolamos, em grande parte, alguns ruídos que empanam a nossa compreensão do que devemos realmente observar.

As probabilidades nos mostram (tabela 18), por exemplo, que, em 2006, a chance de um candidato oriundo de família com mãe de escolaridade superior ser aprovado no vestibular era de 1,86 para cada candidato oriundo de família com mãe de primário completo. Essa probabilidade caiu para 1,56 em 2008. Um estudante negro de escola pública, em 2005, tinha menos 60% de chances de passar no vestibular que um estudante branco de escola privada; com as cotas, em 2005, suas chances passam a ser 35% maiores que a do branco de escola particular, para, em 2008, atingir 74% mais de chances (1,74 negros de escola pública aprovado para cada branco de escola privada).

Tabela 18. UFBA – Capital Odds ratios de candidatos por características sociais

<i>Todos os Cursos</i>	<i>Sem Cotas</i>		<i>Com Cotas</i>			
	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
<i>Renda Familiar</i>						
Até 3 sm	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
de 3 a 5 sm	1,34***	1,37***	1,41***	1,28***	1,33***	1,25***
de 5 a 10 sm	1,46***	1,82***	1,68***	1,6***	1,83***	1,54***
de 10 a 30 sm	1,8***	2,3***	1,9***	1,67***	2,11***	1,98***
mais que 20 sm	2,14***	2,35***	2,07***	1,79***	2,45***	2,01***
<i>Escolaridade da Mãe</i>						
Até 5ª Completo	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Ensino Fundamental Completo	1,09	1,06	1,05	1,24**	1,07	1,07
Ensino Médio Completo	1,24**	1,33***	1,33***	1,33***	1,31***	1,3***
Ensino Superior Completo	1,43***	1,93***	1,55***	1,84***	1,62***	1,56***
<i>Raça e Ensino Médio</i>						
Branco e Rede Privada	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Branco e Rede Pública	0,66***	0,61***	1,4***	1,28**	1,34**	1,34**
Negro e Rede Privada	0,88**	0,09**	1,01	0,88**	0,85**	0,94
Negro e Rede Pública	0,59***	0,6***	1,35***	1,39***	1,61***	1,74
<i>Escola no Ensino Médio</i>						
Escola Comum	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Escola Técnica	1,16**	1,34***	1,06	1	1,04	1,07
Outras	0,56***	0,57***	0,72***	0,63***	0,64***	0,7***
<i>Frequentou Cursinho</i>						
Não	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Sim	1,17***	1,2***	1,26***	1,37***	1,4***	1,42***
<i>Sexo</i>						
Masculino	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Feminino	0,83***	0,79***	0,78***	0,8***	0,71***	0,86***
<i>Candidato trabalha?</i>						
Não	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Sim	0,81***	0,78***	0,72***	0,78***	0,8***	0,74***
<i>Demanda</i>						
Média	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Alta	0,26***	0,26***	0,39***	0,32***	0,33***	0,36***
Baixa	1,88***	1,72***	1,49***	1,68***	1,54***	1,59***

* 0,10; ** 0,05; ***0,01

As mulheres, que, de um modo universal, tem menos chances de aprovação nestes concursos que os homens, veem suas chances de aprovação crescer apenas depois da grande fuga para as universidades particulares e do interior; mas, ainda assim, em 2008, tinham menos 86% a menos de chance que os homens de serem aprovadas na UFBA, no campus de Salvador.

Os gráficos 4, 5 e 6 mostram o efeito líquido da introdução das cotas sobre a composição socioeconômica dos selecionados nos vestibulares da UFBA.

Gráfico 4. Simulação do número de aprovados no vestibular da UFBA, segundo a escolaridade da mãe

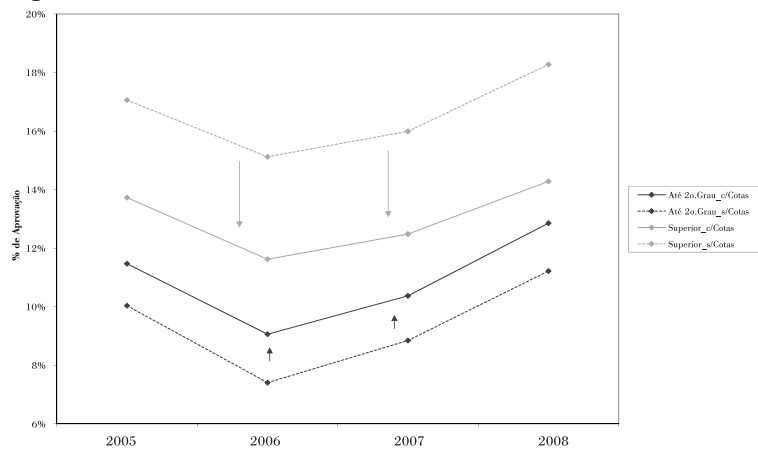


Gráfico 5. Simulação do número de aprovados no vestibular da UFBA, segundo a cor

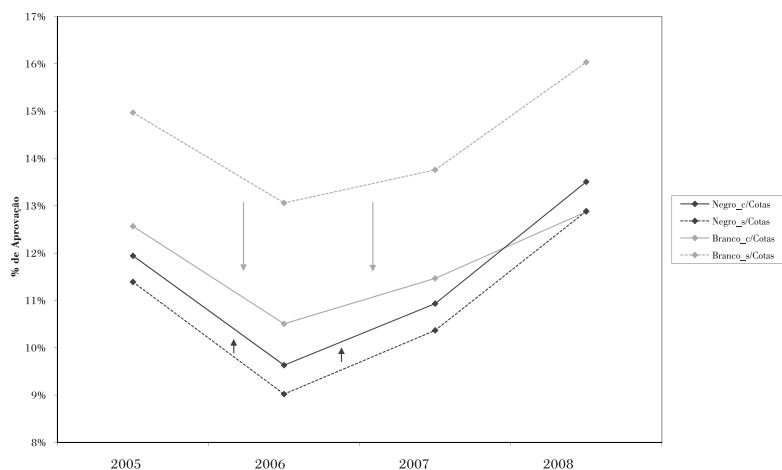
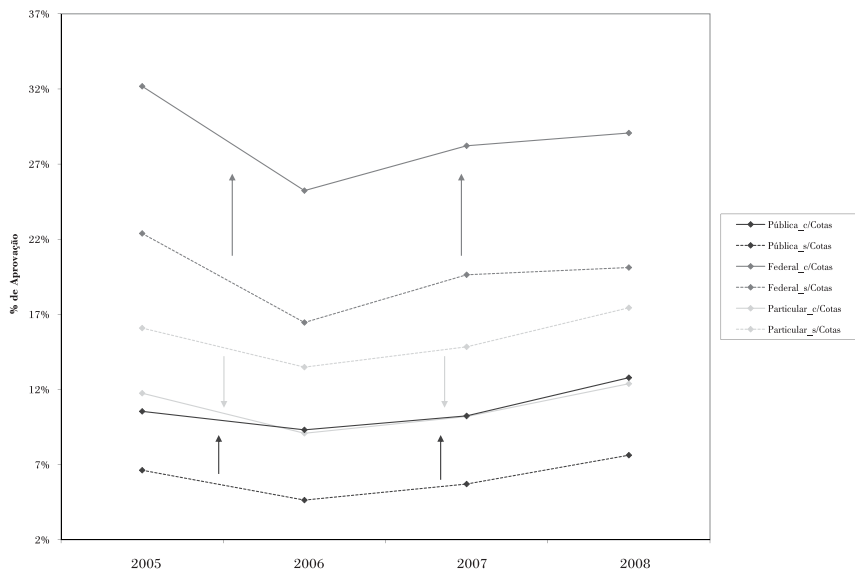


Gráfico 6. Simulação do número de aprovados no vestibular da UFBA, segundo a origem escolar



Trata-se de um exercício simples, mas contundente: formamos dois grupos, um daqueles que foram efetivamente aprovados no vestibular da UFBA no campus da capital, e outro composto dos que obtiveram os maiores escores no somatório das provas e que, portanto, teriam integrado o grupo aprovado, não fosse o sistema de seleção atual por cotas. Formados estes dois grupos e comparando-os, poderemos observar o efeito líquido da política de cotas em algumas variáveis-chave, tais como cor, renda familiar e origem social – medida seja por escolaridade da mãe, seja por ocupação do pai. Nos seis gráficos vê-se claramente que aumenta a aprovação de estudantes com menos capital social (medido pelas variáveis de origem social), menor renda, oriundos de escolas públicas e negros. Ademais, diminui o hiato de renda, de cor e de origem social, isto é, a universidade torna-se mais igualitária e democrática. Vê-se também que aqueles que mais se beneficiaram da introdução das cotas foram os alunos provenientes de escolas públicas federais (Colégio Militar da Bahia e Cefet), ou seja, aqueles oriundos das melhores escolas públicas de Salvador, como era de se esperar.

Finalmente, resta saber se os alunos cotistas da UFBA admitidos a partir de 2005 têm desempenho satisfatório.

Desempenho de cotistas e não-cotistas na UFBA

Uma das críticas mais recorrentes às políticas de Ações Afirmativas, implantadas na UFBA e na Unicamp a partir de 2005, previa um aumento dramático das taxas de evasão, em todos os cursos, concentradas nos beneficiados pelos distintos sistemas de acesso induzido (cotas e bônus, respectivamente). Dois argumentos prevaleciam para previsão tão catastrófica: por um lado, oriundos de famílias de baixa renda, muitos obrigados a trabalhar para sobreviver, os estudantes não dispunham de condições financeiras que viabilizassem sua permanência na Universidade; por outro lado, os alunos favorecidos pelos sistemas de acesso diferenciado, com menor base de formação, porque provenientes de escolas públicas, teriam dificuldades cognitivas para obter sucesso nos cursos regulares.

A análise dos dados referentes a UFBA desautoriza tais temores. Incluímos no estudo todos os ingressantes entre 2003 e 2008 na UFBA, totalizando 23.880 estudantes. As coortes de 2003 e 2004 (7.688 alunos) foram tomadas como grupo-controle, permitindo a avaliação de efeitos tendenciais que potencialmente poderiam interferir nos resultados. Os principais achados gerais encontram-se resumidos nas Tabelas.

Tabela 19: UFBA, desempenho relativo das coortes por quintil

Quintil do Score de Entrada	Desempenho Relativo à Entrada (2008-2)	COORTES					
		2003-2004		2005-2008			
		N	Todos	N	Beneficiários	N	Não- Beneficiários
1	Menor	0	--	0	--	0	--
	Igual	371	.244	766	.281	212	.488
	Maior	1149	.756	1956	.719	222	.512
2	Menor	334	.217	518	.206	156	.216
	Igual	339	.220	639	.254	192	.266
	Maior	868	.563	1361	.540	374	.518
3	Menor	607	.396	329	.332	824	.367
	Igual	331	.216	231	.233	505	.225
	Maior	596	.388	431	.435	914	.408
4	Menor	877	.569	330	.520	1302	.500
	Igual	324	.210	138	.218	662	.254
	Maior	340	.221	166	.262	642	.246
5	Menor	994	.641	307	.640	1770	.623
	Igual	558	.359	173	.360	1072	.377
	Maior	0	--	0	--	0	--
TOTAL	--	7688	1.000	7345	1.000	8847	1.000

Fonte: UFBA

Na Tabela 19, pode-se constatar dois efeitos esperados. Primeiro, os alunos que se posicionam nos quintis inferiores dos escores no processo seletivo de entrada na Universidade tendem a melhorar seu desempenho, independentemente da coorte de entrada. Segundo, os alunos beneficiários tendencialmente apresentam menores escores nos exames de ingresso, com 71.3 % (5.240 alunos) posicionados nos quintis 1 e 2 da escala; de modo correspondente, 61.6 % dos não beneficiários (5.448 alunos) concentram-se nos quintis superiores (4-5) da escala.

Porém a mesma tabela revela resultados surpreendentes, do ponto de vista de desempenho relativo dos estudantes que ingressaram na UFBA através do Programa de Ações Afirmativas. A maioria (72%) dos beneficiários posicionados no quintil inferior da tabela demonstram progresso em seu desempenho escolar, proporção significativamente maior em comparação com os não-beneficiários (51%). Mais ainda, em todos os quintis, beneficiários obtiveram consistentemente melhor desempenho relativo ao escore de ingresso do que não-beneficiários, tendendo ao equilíbrio nos quintis superiores da escala.

Tabela 20. UFBA, Indicadores de permanência de cotistas e não-cotistas

ANO	2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	Todos	Todos	Não-beneficiários	Beneficiários	Não-beneficiários	Beneficiários	Não-beneficiários	Beneficiários	Não-beneficiários	Beneficiários	Não-beneficiários	Beneficiários
Continua	29,5	56,4	74,00	73,34	79,83	80,56	96,96	96,80	99,37	99,39		
Jubilado/Desistiu	23,8	21,5	15,68	16,07	10,06	10,26	2,81	2,82	0,54	0,50		
Formado	42,6	18,8	5,89	5,92	0,34	0,59	-	-	-	-		
Mudou de curso	4,1	3,2	4,39	4,02	9,77	8,54	0,23	0,11	-	-		
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		
N	3847	3841	2073	1842	2345	1862	2205	1843	2224	1798		

Fonte: UFBA

Na Tabela 20, pode-se observar que os índices de conclusão são reduzidos nas coortes recentes porque os alunos necessitam de maior intervalo de tempo para cumprir a duração dos respectivos cursos. Para todas as coortes, não existem diferenças entre beneficiários e não-beneficiários nos

indicadores de continuidade dos cursos, taxas de conclusão e transferência e de jubilações e desistências. Evidentemente, tais indicadores são subestimados devido ao fenômeno da subnotificação e ao registro atrasado na burocracia acadêmica. Não obstante, ressalte-se que a variação nos indicadores ocorre consistentemente em igual medida para ambos os grupos de comparação, beneficiários e não-beneficiários.

A explicação para resultados tão positivos pode se encontrar justamente na refutação dos dois fatores acima destacados como eixo da crítica contraposta ao regime de cotas na UFBA.


O primeiro elemento assinalado pelos críticos, por um lado, implica uma suposição razoável, haja vista a real situação do contingente de ingressantes pelas cotas, em mais de 60 % oriundos de famílias com renda média abaixo de 2 salários mínimos. Nesse caso, os achados da presente análise podem simplesmente atestar o impacto positivo das estratégias de prevenção da evasão escolar nos grupos de alunos beneficiados pelas políticas de Ações Afirmativas (ampliação de bolsas, expansão de moradia estudantil, Programa Permanecer, etc.) que aplicamos na UFBA, no contexto do REUNI, eficientes mesmo considerando seus limites e carências.

Evidências cada vez mais robustas dão conta de que, em consonância com os dados da Tabela 19, o desempenho relativo dos estudantes que se beneficiaram da reserva de vagas nada deixa a desejar em comparação com os ingressantes pela seleção geral. Em outras palavras, os dados confirmam mais uma vez, de modo eloquente, o potencial dos jovens oriundos de classes populares que sistematicamente eram excluídos do acesso ao ensino universitário de qualidade. Mais que isso, a motivação frente à oportunidade de receber educação superior, numa instituição pública de reconhecida qualidade, resulta em mais assiduidade, dedicação e aderência dos alunos beneficiários à formação universitária em comparação com seus colegas em situação socioeconômica privilegiada, protegidos por garantias de carreira e futuro profissional.

Referências bibliográficas


- MACHADO, Elielma Ayres e Silva, Fernando Pinheiro da. Ações afirmativas nas universidades públicas: o que dizem os editais e manuais. 2009, manusc.
- QUEIROZ, Delcele Mascarenhas. "O ensino superior no Brasil e as ações afirmativas para negros", *Jornal da ANDES, Revista Universidade e Sociedade, Andes*, ano XII, n. 29, 2003.






*A estruturação social das
oportunidades no mercado de trabalho
em Belo Horizonte e Cape Town¹*

Murillo Marschner Alves de Brito



O debate sobre a reprodução das desigualdades sociais tem no mercado de trabalho um de seus principais focos. A interlocução entre os estudos concernentes ao sistema de estratificação social e sua reprodução, baseados na condição ocupacional dos indivíduos, e a dinâmica do mercado de trabalho foi, em especial nas décadas de 1960 e 1970, importante para a consolidação de uma tradição de análises sociológicas sobre a distribuição dos indivíduos em sistemas de posições ocupacionais (e portanto do ambiente de trocas mercantis entre capital e trabalho) que entendiam o mercado enquanto importante instância de produção e reprodução de desigualdades. No entanto, a legitimidade sobre as análises do mercado de trabalho é também objeto de ampla disputa entre tradições teóricas distintas, seja dentro da própria sociologia ou desta em relação à economia. Entende-se aqui pertinente proceder a uma reconstrução desta história de disputas teóricas a fim de melhor localizar a posição da sociologia na interpretação das trocas econômicas (mais especificamente no mercado de trabalho), e possíveis articulações entre tais trocas e a produção e reprodução de desigualdades.



Os mercados sempre foram *loci* privilegiado de investigações sociológicas e econômicas, essencialmente distintas em termos de focos analíticos.

¹ O autor agradece ao CEPEQS/UFMG, na pessoa da professora Neuma Aguiar, pela cessão dos dados utilizados no trabalho, e a oportunidade de sua exploração. Agradece também os comentários da própria profa. Neuma Aguiar, e dos profs. Maria Tereza Gonzaga, Jorge Alexandre Barbosa Neves, Nadya Araújo Guimarães, Danielle Cireno Fernandes e Diogo Henrique Helal, bem como dos participantes da Sessão Especial “África do Sul e Brasil em Perspectiva Comparada – Redes de Sociabilidade, Confiança e Democracia”, realizada no XIII Encontro da Sociologia Brasileira de Sociologia e coordenada pela profa. Neuma Aguiar, muito valiosos para o desenvolvimento do presente trabalho.



Se, por um lado, tem-se, no corpo teórico da análise econômica, a centralidade de conceitos tais como demanda, oferta e capital humano, a análise sociológica do mercado buscou historicamente investigar como as trocas no mercado localizam-se dentro da estrutura social mais geral – como o mercado encontra-se socialmente estruturado. De tais perspectivas derivam concepções muito distintas de agentes no mercado. Dos ambientes de trocas perfeitas, sem assimetria informacional e com orientação racional-utilitária assumida *a priori* como motivação última de agentes atomizados nos processos de troca no mercado – tal como propõem, de maneira geral, os modelos de análise econômica – aos modelos de agentes socialmente localizados em estruturas bem definidas de relacionamentos sociais, que implicam vinculação histórica e situacional da motivação da ação e também pluralidade de sentidos e “racionalidades” possíveis da mesma – tal como proposto pelos modelos de agentes inspirados na análise sociológica das trocas de mercado –, temos consolidada uma frutífera agenda de debate entre a sociologia e a economia, que vem ganhando força nas últimas duas décadas.

Para isso, utiliza-se como ponto de partida conceitual o debate teórico entre as duas disciplinas na concorrência sobre o potencial explicativo de suas teorias a respeito do chamado *processo de emparelhamento* (*matching*, tal como a literatura econômica o tratou), entendido aqui como o processo de conexão entre um demandante de emprego e um posto de trabalho. Trata-se aqui de investigar que fatores estão associados a este objeto específico de estudo: o momento de convergência entre a oferta ocupacional e o demandante de emprego, que consolida uma – e apenas uma – entre várias possibilidades de ocupação de um posto de trabalho. A discussão teórica sobre os fatores associados a esta convergência traduz-se em um debate de fundo a respeito de padrões de comportamento no contexto do mercado de trabalho e de interpretações sobre a lógica de operação deste mercado – para o qual ainda existe um universo de testes empíricos que podem contribuir para a reflexão sobre limites e possibilidades de teorias concorrentes.

A estruturação do debate sobre o mercado de trabalho na economia

Esforços teóricos no sentido de explicar a dinâmica das trocas nos mercados são, há muito, já empreendidos. No campo da economia, desenvolveram-se esquemas analíticos bastante específicos para análises desses processos.



Influenciada pelos desenvolvimentos teóricos proporcionados pela teoria econômica clássica de John Stuart Mill e David Ricardo, porém insatisfeita com o foco analítico desta perspectiva teórica em questões referentes ao desenvolvimento econômico nacional, a teoria econômica neoclássica emerge, objetivando elaborar modelos de análise para as questões de preços relativos e alocação de recursos finitos. Com isso, abriu-se espaço para a elaboração, em termos economicistas, de modelos de comportamento individual, do qual derivavam interpretações específicas das dinâmicas de oferta e demanda nos mercados. De caráter essencialmente indutivo, as análises de mercados vinculadas a esta corrente via de regra partiam de pressupostos gerais que enxergavam o comportamento das unidades econômicas (firmas e indivíduos) de um ponto de vista a-histórico, em oposição às peculiaridades e especificidades de uma determinada configuração, buscando evidenciar padrões de comportamento sistemáticos, assumidos como “naturais”. No campo das análises sobre o mercado de trabalho, tal perspectiva se faz representar na Teoria da Produtividade Marginal do Trabalho, que pressupunha a regulação do mercado de trabalho através de equilíbrio entre as forças de oferta e demanda (Boyer e Smith, 2001).

De forma bastante geral, tais esquemas supõem uma interpretação da ação no mercado que assume como pressuposto um modelo específico de ator, cujas características principais cabe aqui recuperar: 1) é baseada no individualismo metodológico, supõe um modelo no qual o comportamento de um ator não é influenciado pela ação de outros atores, mas sim pelo cálculo *racional* entre custos e benefícios – a racionalidade utilitária e o caráter “atomizado” da ação são pressupostos; 2) as ações econômicas são estrangidas pelos gostos e pela escassez dos recursos disponíveis, em um modelo de ação marcado pela *estabilidade das preferências*, visando sempre à maximização dos ganhos aliada à minimização dos custos – à utilização eficiente de recursos escassos e; 3) os mercados e a economia são as referências básicas; a dinâmica da estrutura e das relações sociais é tomada como dada, como um pano-de-fundo minimamente estável sobre o qual se realizam as ações economicamente orientadas. Não por acaso nesta corrente de análise econômica o conceito de “mercado perfeito (Smelser e Swedberg, 1994) está associado a um conjunto de características tais como a ausência de custos de transação, a simetria informacional, a regulação “natural” dos preços e o equilíbrio ótimo entre oferta e demanda.

Dentro da própria economia, no entanto, o desenvolvimento do corpo teórico neoclássico obviamente não se deu de forma isolada, mas sim em diálogo com a construção de outro arcabouço concomitante, o institucionalismo. Os teóricos desta corrente, insatisfeitos com o grau de abstração das



análises neoclássicas, acusando-as de desvinculação com a realidade observada empiricamente, propõem modelos de análise de caráter mais dedutivo, e mais fundamentadas, segundo seus próprios representantes, em observações empíricas do que em postulados lógicos. Sob esta perspectiva, as atividades econômicas não poderiam ser entendidas se desvinculadas de contextos históricos específicos, e também não se poderia supor um modelo de agente orientado por princípios gerais de maximização, já que existiam instituições econômicas que regulavam este comportamento. Sendo assim, o descompasso entre a realidade empírica e os pressupostos neoclássicos de comportamento individual retiravam boa parte do potencial analítico neoclássico, e novas frentes de análise das ações econômicas deveriam se desenvolver.

Este era o cenário do debate teórico na economia no início do século XX e que estruturou o desenvolvimento das duas perspectivas – neoclássica e institucionalista – ao longo do século XX. Obviamente, outros grandes marcos no desenvolvimento de cada uma das perspectivas se consolidaram ao longo do século. No período pós- crise de 1929, devido à necessidade de reflexão sobre problemas práticos da economia norte-americana – em especial as altas taxas de desemprego –, pôde-se observar um período de hegemonia da produção institucionalista, que se debruçou sobre a análise dos sindicatos, dos mecanismos de regulação estatais e práticas de empregadores, calcadas na observação empírica e nas análises históricas sobre a emergência das instituições. O interesse dos institucionalistas, desde então, tem se voltado a estes temas – entender o efeito das instituições no comportamento econômico dos agentes (Boyer e Smith, 2001).

A teoria neoclássica, se, por um lado, perdeu espaço no período pós- crise de 29 e manteve-se, em alguma medida, nesta posição até os primeiros anos do pós- guerra, tomou novo fôlego a partir do fim da década de 1950 e o início da década de 1960, em especial no tocante à consolidação de suas estratégias empíricas; que, com o desenvolvimento computacional desde então, permitiram cálculos matemáticos cada vez mais complexos em espaços de tempo cada vez menores.

Gary Becker é um dos principais expoentes deste desenvolvimento, e expandiu o escopo de análise da teoria neoclássica para diversos outros fenômenos sociais, para além das trocas no mercado. Duas de suas principais contribuições teóricas são emblemáticas neste sentido e trataremos delas aqui, mesmo que apenas superficialmente, em caráter ilustrativo para prosseguirmos com a construção do argumento. A primeira delas, a teoria do capital humano, avança na linha de argumentação consolidada por economistas neoclássicos, incorporando na análise as características da mão-de-obra ofertada nas trocas do mercado de trabalho e sua associação



com a empregabilidade e o nível de rendimentos. Introduzindo a noção de investimento educacional formal enquanto investimento em *capital humano* – que aponta produtividade esperada com base nas credenciais educacionais, na experiência no mercado (*on the job training*) e investimentos em treinamento – propõe um enquadramento analítico baseado em um modelo de agente racional-utilitário, que maximiza seu investimento educacional, aumentando assim suas chances de maximizar o valor de sua mão-de-obra nas trocas no mercado de trabalho (Becker, 1964). Os mesmos pressupostos são aplicados em sua proposta teórica a respeito do comportamento da unidade domiciliar, tal como colocado em sua teoria da alocação de tempo familiar (Becker, 1965). Nesse trabalho especificamente, propõe uma análise da unidade familiar entendida como uma unidade de produção isolada, que lida com o tempo de seus membros enquanto um recurso escasso, o comportamento de tal unidade sendo orientado por pressupostos de maximização do bem-estar com base em cálculos deliberados da relação entre recursos disponíveis (seja tempo ou outros recursos) e qualidade de vida familiar.

Divergente com relação à orientação do argumento economicista neoclássico, o neo-institucionalismo econômico assume como pressuposto a imperfeição no funcionamento dos mercados. O desenvolvimento teórico no campo ao longo do século XX consolidou a ideia de que as instituições econômicas emergem por serem respostas *eficientes* na resolução do problema dos custos de transação no mercado. Aqui, é relevante recuperarmos a discussão do problema hobbesiano da ordem, para o qual o novo institucionalismo econômico emerge como uma suposta solução: como os mercados se mantêm, tendo em vista que operam neles apenas atores cuja orientação da ação é racional-utilitária? A resposta institucionalista é a de que as instituições econômicas atuam como um *substituto funcional da confiança* para a manutenção da ordem social – mais geral – e da ordem econômica nos mercados, em uma espécie de “darwinismo institucional”.

Williamson (2000) entende que o ambiente institucional estrutura as trocas econômicas, definindo quais são as regras “formais” do jogo e, consequentemente, definindo quais são os termos específicos de cada ambiente de mercado para que os agentes atuem de maneira racional-maximizadora, ou seja, definem os limites dentro dos quais a ação racional se desenrola, ideia marcante implícita no conceito de *bounded rationality*. Para além do nível das instituições, interessa, para os analistas vinculados a esta tradição, entender o funcionamento das instâncias de governança que definem os parâmetros de atuação das instituições, e como elas “farão parte do jogo” tanto em termos das trocas que possibilitam quanto em termos de seus efeitos sobre a agência individual.



Do ponto de vista dos alvos de análise sociológica dos mercados, o arcabouço institucionalista avança com relação ao neoclássico na medida em que incorpora a ideia de imperfeição como constitutiva da natureza das trocas econômicas. No entanto, ainda mantém viva a vinculação às abordagens, baseadas no entendimento do agente econômico atomizado e sua conduta como utilitária e maximizadora, limitando assim o papel dos determinantes não-econômicos das trocas à mera condição de substitutos funcionais de níveis de confiança necessários para que os agentes operem segundo princípios racionais-maximizadores.

Estruturação social das oportunidades de mercado

Em um contexto teórico de hegemonia dos modelos de inspiração econômica na interpretação das trocas entre capital e trabalho no mercado, foi da sociologia econômica que partiu a crítica aos pressupostos desses modelos. A orientação sociológica da análise de processos econômicos se assenta sobre a ideia principal de que as trocas não se dão em um “vazio social”, como implícito no argumento de corte economicista. A forma específica que assume a estrutura social é fator determinante dos resultados das trocas econômicas no mercado. Para os novos sociólogos da economia, os modelos de ator e ação econômica, tais como pressupostos pela análise econômica, não encontram paralelo na realidade empírica, uma vez que sempre a ação econômica é influenciada pelas condições sociais nas quais se desenrola.

Mas convém registrar que uma sociologia da vida econômica não surgiu recentemente. A temática da análise dos fenômenos econômicos já se fazia presente na obra de autores clássicos da sociologia, sendo Weber e Durkheim, por exemplo, pioneiros na introdução da reflexão sociológica sobre os mercados enquanto construções sociais.

A teoria da ação social em Weber pode ser interpretada como uma das pedras angulares do edifício teórico da interpretação sociológica da economia. Para ele, a modernidade se caracteriza por um processo de autonomização das esferas de ação, em um contexto de politeísmo de *orientações para a ação*. A racionalidade utilitária, portanto, não pode ser pensada senão enquanto uma singularidade histórica, não-universal, para a qual não existe um substrato comum que perpassasse todas as esferas culturais. Neste sentido, a ação se dá em um contexto de pluralização dos fins últimos da ação. Dessa maneira, já se pode reconhecer a origem do argumento crítico da sociologia econômica: a ação orientada pela racionalidade econômica



é, antes de tudo, uma ação social, dotada de um significado específico, dentro de um contexto plural e complexo de sistemas de orientação da ação. Entender a economia e o mercado como espaços de ação humana; entender este tipo de ação como uma entre várias outras possibilidades de orientação referente a fins, significa entender as relações econômicas enquanto *socialmente localizadas*; dotadas de um sentido específico que as relaciona às esferas de orientação de valores que, por sua vez, constituem um cenário plural de possibilidades de orientação da ação que não pode ser reduzido meramente à *ação racional economicamente orientada*.

Ao mostrar o papel socializador da troca mercantil na divisão social do trabalho, Durkheim anteciparia, igualmente, caminhos para a análise sociológica dos mercados. Em uma abordagem que ressalta de forma mais marcante aspectos institucionais das trocas no mercado ele mostra como existem aspectos morais reguladores das trocas econômicas, uma vez a divisão social do trabalho é um elemento central na consolidação da solidariedade orgânica (Durkheim, 1995). Avançando na análise deste aspecto da obra de Durkheim, Raud (2005) mostra como o pressuposto de estabilidade da convergência de interesses – condição necessária para que se materialize cada troca econômica – exige dimensões regulatórias não-econômicas que garantam a estabilidade das “regras do jogo”, como regras sociais formais (direito) ou informais (tradição e normas morais).

A consolidação de uma linha sociológica de pesquisa das relações econômicas também se desenvolveu de maneira importante com o trabalho do economista Karl Polanyi (1944), para quem pouco poderia ser realizado caso não se pensasse a economia subordinada à sociedade. Para esse autor, uma sociedade dominada pelos princípios do mercado não se manteria: “Permitir que os mecanismos de mercado sejam os principais determinantes do destino dos seres humanos e de seus ambientes naturais (...) resultaria no colapso da sociedade. Extorquidos da cobertura protetora das instituições sociais, os seres humanos pereceriam dos efeitos da exposição social(...) A natureza seria reduzida a seus elementos” (1944: 1980). A herança teórica do conceito de enraizamento abriu largamente o espaço para a consolidação de uma agenda sociológica de pesquisa sobre as trocas econômicas. Para Polanyi, a economia humana está enraizada (*embedded*), imersa em instituições, econômicas e não-econômicas. A inclusão das dimensões não-econômicas é vital, para ele, e a configuração social e institucional é tão importante na determinação da estrutura e do funcionamento da economia quanto a disponibilidade de máquinas e ferramentas. O “enraizamento” das relações econômicas em esferas não-econômicas de ação é o ponto de partida para pensá-las também dentro dos limites de uma estrutura de relacionamentos sociais.



A nova sociologia econômica, para além das contribuições advindas das elaborações fundamentais da sociologia econômica clássica, apropriou-se largamente do conceito de enraizamento. Entre os autores norte-americanos que construíram elaborações teóricas fundadas nesse conceito destaca-se Mark Granovetter. Em sua formulação sobre o objeto do que cunha como uma “nova sociologia econômica” (em texto clássico de 1985) teoriza de modo mais abstrato sobre o que sua pesquisa havia posto em prática quando estudou a circulação de informação ocupacional e o acesso a postos de trabalho de elevada qualificação. Partindo do conceito de enraizamento, argumenta que a estrutura da rede de relacionamentos sociais entre os agentes econômicos é essencial para se explicar o comportamento e os resultados das trocas no mercado. A ação e os produtos das trocas e das relações econômicas em geral estão estruturalmente enraizados em redes, que são, portanto, importantes elementos na explicação dos resultados das trocas econômicas. A especificidade teórica do modelo, no entanto, se revela no modo como ele se apropria do conceito de enraizamento, dando-lhe uma conotação mais específica: recusando a atomização, argumenta que a ação econômica se dá dentro das redes estruturadas de relacionamentos sociais, e que, neste sentido, a economia está imersa na estrutura social. Um exemplo particularmente ilustrativo de sua proposta teórica pode ser encontrado na análise do acesso do candidato à informação sobre os postos de trabalho disponíveis para serem ocupados; com efeito, o mercado de trabalho é um dos *loci* de sua investigação. Segundo ele, vários estudos sobre mercados locais de trabalho demonstraram que os canais impessoais de forma geral eram responsáveis por uma minoria absoluta das contratações realizadas no mercado. A grande maioria das posições era preenchida com base em canais informais e redes de informação muito restritas, micro-universos que passavam ao largo dos modelos de informação plena.

O trabalho de Granovetter repercutiu amplamente, consolidando-se enquanto um manifesto sobre a legitimidade da interpretação sociológica das trocas econômicas e, conseqüentemente, como um manifesto da pertinência da consolidação de uma agenda de pesquisa com base nos pressupostos críticos da Nova Sociologia Econômica. No entanto, não se trata de um campo de pesquisa livre de disputas, sendo que a forma de apropriação do conceito de enraizamento encontra-se no centro mesmo de uma disputa. Alguns dos principais comentadores que se dedicaram a avaliar criticamente a produção da Nova Sociologia Econômica (Zelizer, 1988; Beckert, 1996) demonstram como distintas agendas de pesquisa consolidaram, no campo, distintas formas de interpretação sobre a interação entre mercado e sociedade, com base em construções teóricas sobre diferentes tipos de enraizamento. Assim,



aparecem como proeminentes os trabalhos que analisam o enraizamento das trocas econômicas nas diferentes formas culturais (Zelizer, 1983, 1987; Dimaggio, 1994, Abolafia, 1987), mostrando como representações culturais coletivizadas determinam, do ponto de vista cognitivo, os termos da *rationale* das trocas econômicas – e como a racionalidade utilitária-maximizadora é uma representação cultural historicamente localizada na qual as trocas econômicas na modernidade estão enraizadas. Em outra vertente de interpretação, Fourcade e Healy (2007) defendem o argumento de que as distintas visões sobre a sociedade de mercado estão enraizadas em preceitos morais. Através de uma reconstrução da história de diversas vertentes de interpretação do mercado, mostram como tais concepções estão enraizadas em preceitos morais essencialmente distintos, ao mesmo tempo em que demonstram como a performatividade destas diferentes visões modela a ação concreta dos agentes na realidade social, determinando a forma da relação entre economia e sociedade é vivida pelos indivíduos. O trabalho de Granovetter, por sua vez, é reiteradamente pensado como estando dentro de uma vertente mais estruturalista da Nova Sociologia Econômica, uma vertente que entende como proeminente o enraizamento das trocas econômicas na estrutura social – tais como os sistemas de estratificação social ou as redes de relações sociais, por exemplo.

Beckert (1996) define os conceitos de redes sociais, predisposições estruturais e *path-dependency* como centrais para a compreensão desta abordagem estruturalista da Nova Sociologia Econômica. Nesta perspectiva de análise, procura-se compreender como a agência dos indivíduos contribui para a reprodução de uma determinada ordem social, ao mesmo tempo em que é modelada pelas características estruturais desta ordem. Neste ponto, a ideia de *path-dependence* soa especialmente interessante para se pensar o enraizamento das trocas entre capital e trabalho dentro dos limites do mercado de trabalho – em que medida a reprodução do sistema de estratificação, via mercado de trabalho, não se constitui em um tipo específico de enraizamento do qual se desprende a conformação de um tipo específico de equilíbrio da ordem social, adequado para a reprodução dos parâmetros de desigualdade observados em diferentes sociedades?

Esta breve revisão teórica apresentada a respeito da perspectiva sociológica de análise dos mercados, baseada na Nova Sociologia Econômica, serve ao propósito de apresentar de forma geral o viés que orienta a construção do problema de pesquisa aqui proposto. A ideia é entender em que medida a desigualdade na distribuição da empregabilidade e das chances de obtenção de postos de trabalho mais qualificados são devedoras do enraizamento dos indivíduos em redes de relacionamentos sociais, partindo-se do pressuposto



de que sua posição na estrutura social implica a delimitação de determinados “caminhos possíveis” (*path-dependency*) destas trocas.

A seguir, apresentam-se algumas breves considerações sobre a dinâmica recente do mercado de trabalho no Brasil e na África do Sul, com o intuito de contextualizar um pouco melhor o objeto empírico em questão – as trocas entre capital e trabalho nestes dois mercados e sua relação com as redes de relacionamentos sociais nas quais os indivíduos estão inseridos.

Algumas observações sobre os mercados de trabalho no Brasil e na África do Sul

As estruturas sociais que subjazem a conformação dos mercados de trabalho são exploradas por McKeever (2006) em sua análise sobre a dinâmica dos mercados formal e informal na África do Sul. Segundo ele, as políticas de *apartheid* influenciaram todos os aspectos da vida social naquele país, inclusive o quadro institucional no qual se desenvolveram os mercados de trabalho. Algumas das restrições impostas pela política afetavam diretamente oportunidades de trabalho formal para não-brancos – restrições que mantinham não-brancos fora de trabalhos não-manuais, além de políticas de proibição da manutenção e propriedade de terras produtivas e negócios próprios.

Tal configuração social e institucional resultou em uma economia formal dominada por brancos e uma economia informal de caráter não-rural que abastecia a demanda urbana de consumo. Nesse período, das décadas de 1970 e 1980, a política governamental orientava-se claramente para a eliminação do mercado informal. A partir do fim dos anos 80, a política de repressão governamental foi relaxada, passando até a apoiar o desenvolvimento da economia informal – inclusive com a criação de zonas livres de comércio, nas quais pessoas de qualquer classificação racial poderiam ter seu negócio –, encorajando o empreendedorismo individual; baseado na ideia de que o crescimento do setor informal significava o crescimento do número de postos de trabalho para aqueles com menos oportunidades no setor formal – via de regra, mulheres e indivíduos de grupos étnicos segregados. No entanto, os indicadores macro-econômicos a partir de meados da década de 70 apontam taxas cada vez menores de crescimento culminando com um período de recessão e retração econômica que repercutiu no mercado de trabalho, com taxas maiores de desemprego – sentidas desproporcionalmente por *Africans* em especial e por não-brancos (principalmente mulheres) em geral.



As mudanças econômicas podem ser evocadas para a explicação do desenvolvimento dos mercados formal e informal na África do Sul, mas também as mudanças sociais são extremamente relevantes para a explicação desta dinâmica. O declínio gradual do sistema racializado que regulamentava o mercado de trabalho formal é um destes elementos. A abolição do sistema de passes, que regulava a entrada de não-brancos em áreas urbanas nas quais não tivessem um vínculo formal de trabalho, é um exemplo. Tal mecanismo vinculava domicílio e trabalho, limitando radicalmente o potencial individual de criação de laços sociais de maior amplitude com relação aos laços primários, que ligassem os indivíduos não-brancos a grupos sociais diferentes – e, conseqüentemente, a informações não imediatamente acessíveis. Outro exemplo é a abolição da proibição de não-brancos atuarem em postos de trabalho não-manual, que aumentou as oportunidades de *Africans*, *Coloureds*, *Asians* e outros grupos étnicos – no mercado de trabalho formal. Também a melhoria na qualidade e na cobertura do sistema educacional a partir da década de 80 resultou em maior tempo médio de permanência de indivíduos pertencentes a grupos sociais segregados pela política do *apartheid*.

Tendo em vista estas transformações sociais e o caráter racializado do desenvolvimento dos mercados de trabalho formal e informal na África do Sul, conjugado aos momentos econômicos nos quais este desenvolvimento se deu, evidenciam-se duas forças principais operando: 1) uma maior probabilidade de inserção no mercado formal principalmente para os grupos não-brancos após a política de *apartheid*, tendo em vista os efeitos da abolição da segregação institucionalizada, tanto na vida social do país como em todo quanto no mercado de trabalho especificamente e; 2) evidências de vinculação entre a trajetória ocupacional de indivíduos não-brancos e o setor informal da economia, refletindo-se em dificuldades de inserção no mercado formal para estas populações. A investigação sobre os processos de emparelhamento no atual contexto sul-africano são de especial interesse analítico, uma vez que nos dirão sobre o atual nível de integração econômica das populações anteriormente segregadas pelo *apartheid* em um contexto de aguda transformações em termos da distribuição social das oportunidades mas também de crise econômica, bem como o efeito da herança histórica das trajetórias de trabalho das populações segregadas.

No caso brasileiro, na dinâmica dos grandes mercados metropolitanos, o processo de reestruturação produtiva altera radicalmente o padrão de organização das atividades das firmas, com impacto sobre as condições e relações de trabalho entre os diversos agentes do mercado. Concomitantemente a este processo, que se intensificou ao longo da década de 1990, observam-se o crescimento do grau de informalidade no mercado

de trabalho, especialmente metropolitano (ao longo da década de 1990); o aumento do nível total de ocupação nas áreas urbanas; e a diminuição na taxa de participação.

Tais tendências afirmam-se no período, conjugadas à consolidação de alguns mecanismos importantes de proteção ao trabalho e de proteção social, que, por mais que tenham amplitude e eficácia limitadas, contribuíram para a melhora de alguns aspectos referentes ao trabalho e ao nível de rendimento das famílias brasileiras: o seguro desemprego e as políticas de transferência e de renda mínima, como o Bolsa-Família e outros Programas similares nos níveis estadual e municipal, a aposentadoria rural irrestrita e os BPCs (Benefícios de Prestação Continuada). O crescimento do alcance das políticas de transferência de renda no período contribuiu para a diminuição na taxa de participação da população no mercado de trabalho e, com isso, impactaram positivamente na taxa de desemprego, uma vez que não foram observáveis variações significativas no tamanho da PIA (Ramos e Brito, 2004; Ramos e Ferreira, 2005).

Para além destes movimentos representados através da análise de indicadores tradicionais do mercado de trabalho – nível de ocupação, taxa de participação, nível médio de rendimento e taxa de desemprego –, a literatura especializada evidenciou alguns traços característicos do mercado de trabalho brasileiro. Em análise sobre o setor informal do mercado de trabalho no início da década de 90, Abreu, Jorge e Sorj (1994) evidenciam como as mulheres, em que pese o aumento na sua participação no mercado, continuavam em situação desfavorável com relação aos homens. Em especial as mulheres negras encontravam-se sobre-representadas no setor informal, o que se refletia em menores níveis de rendimento, de vinculação formal via carteira de trabalho² e de contribuição previdenciária. Neste trabalho também evidenciam a magnitude da ocupação em serviços domésticos no espectro de ocupações disponíveis no mercado de trabalho brasileiro, amplamente dominado pelas mulheres.

Soares (2000), analisando dados do fim dos anos 90, reafirma esta tendência de discriminação por sexo e raça no mercado de trabalho brasileiro, no que diz respeito, em especial, aos níveis de rendimento. Segundo esse autor, por mais que os diferenciais de rendimento entre homens e mulheres apresentassem tendência decrescente ao longo da década de 90, ao fim do milênio ainda existia grande distância nos níveis médios de rendimentos de cada grupo, e a discriminação continuava a pesar principalmente nos

² Neste trabalho foram considerados empregos informais aqueles que estavam vinculados a empreendimentos de pequeno porte, com até cinco trabalhadores.

ombros das mulheres negras. Tendências similares são observadas por Guimarães e Bidermann (2002) com relação aos diferenciais de rendimento entre os grupos de sexo e raça.

Tais recortes, que marcam os parâmetros de segmentação mais agudos do mercado de trabalho brasileiro, resultam em padrões de trajetórias bastante distintas entre grupos sociais distintos. Analisando dados da PED de 1997 a 2001, Guimarães e Marschner (2008) mostram como, no mercado de trabalho da RMSB, as probabilidades de trajetórias de emprego doméstico são muito maiores entre as mulheres, em especial negras, em oposição às maiores chances de trajetórias de emprego formal e de trabalho autônomo entre os homens. A segmentação do mercado baseada em características adscritas soma-se a segmentação baseada nos mecanismos de procura. Guimarães (2008), analisando dados de 2004 referentes aos demandantes de trabalho na porta das empresas de intermediação, demonstra como, em um cenário de busca por emprego por segmentos menos qualificados de mão-de-obra (principalmente jovens e desempregados de baixa qualificação), predomina a busca e a obtenção de trabalho via redes pessoais. Guimarães, Marschner e Silva (2010), analisando dados da PED 2009 para 3 RMs (São Paulo, Porto Alegre e Salvador), mostram como as ocupações obtidas via redes pessoais eram maioria e que, a tais ocupações, estavam associados níveis mais baixos de rendimento e frequências mais baixas de vínculos formais.

De maneira geral, tais processos têm impacto, do ponto de vista dos indivíduos, sobre diversas dimensões da vivência cotidiana no mercado de trabalho: o crescimento do setor informal (tendência relevante, apesar do crescimento no volume de ocupações formais ao longo do período, em especial a partir de 1999, que revertem em alguma medida este processo); a opacidade no limite entre a inatividade, o desemprego e a ocupação informal, que têm impacto sobre trajetórias ocupacionais erráticas do ponto de vista destes estatutos consolidados de análise do mercado de trabalho; e a crescente segmentação e exclusão de grupos sociais específicos. Investigar tais movimentos implica em procurar entender não só os mecanismos de “desconexão” entre os indivíduos e os postos de trabalho, mas também aqueles que operam na “conexão” entre estes dois pólos, assim como na saída da situação de desemprego, rumo a uma ocupação formal ou informal.

Tendo em vista as diferentes perspectivas teóricas de abordagem dos mercados de trabalho apresentadas, considera-se relevante procurar entender o que liga um indivíduo que procura emprego a uma posição ocupacional, em contextos de mercado nos quais operam mecanismos distintos de estruturação social das oportunidades de trabalho; visando à observação de similaridades e diferenças nestes processos de conexão em contextos nacionais distintos.



Abordagem empírica do problema de pesquisa

O material empírico utilizado provém de levantamentos realizados em regiões metropolitanas de cidades localizadas em dois países: África do Sul e Brasil. Trata-se de dados provenientes da Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte (BH Area Survey) e da pesquisa Cape Town Area Survey (Cidade do Cabo). Foram selecionados para análise os indivíduos em idade ativa (15 a 65 anos). Em ambos os casos trata-se de *surveys* domiciliares que, entre outros aspectos da vida social dos entrevistados, abordam questões referentes à sua situação no mercado de trabalho. Os levantamentos foram realizados em 2005 e as informações coletadas através dos instrumentos de investigação das duas pesquisas guardam entre si alto nível de comparabilidade. Em ambos os casos, as amostras são representativas ao nível das regiões metropolitanas.

Apresenta-se em primeiro lugar a exploração dos dados através de tabelas bi-variadas, visando à descrição da relação entre situação ocupacional, raça e escolaridade. Buscou-se também descrever os padrões de inserção relacional dos indivíduos nas duas RMs e, para tanto, foram criados indicadores de sua inserção em redes de relacionamentos sociais específicas. Através do procedimento denominado *análise fatorial de componentes principais* buscou-se identificar padrões de participação entre as diversas entidades e grupos sociais, ressaltando diferenças entre os casos brasileiro e sul-africano. A construção desta variável não visa apenas descrever tais diferenças, mas também constituir-se em um indicador de fato da inserção dos indivíduos nestas redes.

Por fim, com relação às técnicas de análise empregadas, procedeu-se à construção de um modelo de regressão *logit* multinomial, com base nos pressupostos teóricos anteriormente apresentados, para a explicação da variação na situação ocupacional dos indivíduos e sua distribuição entre três categorias principais: empregados com proteção trabalhista, empregados sem proteção trabalhista e desempregados. Desta forma, definiu-se a condição ocupacional do indivíduo, baseada nestas categorias, como variável dependente do estudo.³

³ Ambas as pesquisas investigaram três tipos de proteção trabalhista. Em Belo Horizonte, os indivíduos foram questionados sobre os seguintes benefícios: carteira de trabalho assinada, contribuição a instituto de previdência pública e contribuição a instituto de previdência privada. No caso de Cape Town, os indivíduos foram perguntados sobre plano de saúde, fundo de pensão ou aposentadoria e seguro-desemprego. Em ambos os casos, se o indivíduo recebe qualquer um dos benefícios, é classificado como empregado com proteção trabalhista; e, caso não receba nenhum dos benefícios, como empregado sem proteção trabalhista.



A proposta tem como *objetivo geral* identificar os determinantes da possibilidade dos indivíduos estarem ocupados (empregabilidade) em emprego com proteção trabalhista ou sem proteção trabalhista nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Cidade do Cabo. Os *objetivos específicos* são investigar os efeitos da inserção dos indivíduos nas redes de sociabilidade sobre a empregabilidade; e investigar os efeitos da escolaridade, da raça e do sexo sobre as probabilidades de desemprego, empregabilidade informal (sem proteção trabalhista) e empregabilidade formal (com proteção trabalhista).

Interessa aqui testar hipóteses comparativas referentes à operação de mecanismo socialmente constituído de segmentação do mercado, baseado nas categorias de sexo e raça. Tendo em vista a dinâmica recente dos mercados de trabalho nos dois países, propõe-se testar, em primeiro lugar, a proposição de que *sexo e raça estão significativamente associados à distribuição da população investigada entre as categorias de situação ocupacional nas duas regiões metropolitanas investigadas, em detrimento das mulheres e dos grupos não-brancos*. Com o caráter institucionalizado que a segmentação por grupos raciais na África do Sul assumiu historicamente, propõe-se que *a associação entre raça e desemprego é mais alta na RM de Cape Town do que na RMBH, sendo que as chances de desemprego são maiores para grupos não-brancos na RM sul-africana*.

Os dados permitem também o teste de hipóteses derivadas da concepção dos mercados enquanto estruturas socialmente constituídas. Partindo-se desta perspectiva, que entende a estrutura da rede de relacionamentos dentro da qual se dão as trocas econômicas como relevante para a determinação dos resultados destas transações, derivamos que *o efeito do nível de “inserção” dos indivíduos nas redes de relacionamentos sociais será significativo e positivo na determinação de suas chances de obtenção de trabalho (tanto em empregos com proteção trabalhista quanto em empregos sem proteção trabalhista)*. Como apontado anteriormente, a segregação espacial institucionalizada na África do Sul é uma marca de seu desenvolvimento histórico, que tem efeito claro sobre o nível de integração social das populações segregadas. No Brasil, alguns estudos apontam segregação racial espacial em grandes metrópoles, mas nunca houve uma política de segregação que limitasse de fato a integração das populações não-brancas como o ocorrido na África do Sul – fazendo-nos crer que seja um ambiente mais propício à integração entre grupos raciais distintos. Dadas estas diferenças entre o caso brasileiro e o sul-africano, objetivou-se testar a proposição de que *o efeito do nível de “inserção” dos indivíduos nas redes de relacionamentos sociais será mais alto na RMBH do que na RM de Cape Town, em especial no caso dos grupos não-brancos*.



Resultados

Descrição das Populações Investigadas. Visando delimitar um panorama geral sobre a relação entre as variáveis independentes e a dependente, apresentam-se algumas estatísticas descritivas sobre a população selecionada (entre 15 e 65 anos). A tabela 1 mostra a distribuição amostral entre as categorias da variável dependente, a situação ocupacional do indivíduo:

Tabela 1. Situação Ocupacional – População entre 15 e 65 anos

Situação Ocupacional	<i>Belo Horizonte</i>		<i>Cape Town</i>	
	N	%	N	%
desempregado	75	9,40	271	30,22
empregado sem proteção trabalhista	230	28,71	146	16,29
empregado com proteção trabalhista	495	61,90	479	53,49
Total	800	100,00	895	100,00

Fonte: PRMBH, 2005. Cape Town Area Survey, 2005.

Verificam-se diferenças na distribuição da população investigada pelas categorias de situação ocupacional, entre as duas cidades. A parcela de desempregados na RM de Cape Town era significativamente mais elevada do que na RMBH, com proporção menor de indivíduos empregados sem proteção trabalhista. Em ambas as cidades a maior parte dos empregos tinha algum tipo de proteção trabalhista. A tabela 2 mostra a população de cada categoria de situação ocupacional distribuída pela variável indicadora do nível de escolaridade (já frequentou ensino superior):

Tabela 2. Escolaridade por Situação Ocupacional

situação ocupacional	<i>Belo Horizonte</i>		<i>Cape Town</i>	
	Frequentou ensino superior		Frequentou ensino superior	
	não	sim	não	sim
desempregado	71 (11,30%)	5 (2,9%)	232 (36,00%)	38 (15,10%)
empregado sem proteção trabalhista	207 (33,0%)	22 (12,8%)	115 (17,90%)	31 (12,40%)
empregado com proteção trabalhista	350 (55,7%)	145 (84,3%)	297 (46,10%)	182 (72,50%)
Total	628 (100%)	172 (100%)	644 (100%)	251 (100%)

Fonte: PRMBH, 2005. Cape Town Area Survey, 2005.



A vinculação entre desemprego e níveis baixos de escolaridade é mais perceptível na amostra pesquisada na RMBH, onde apenas 2,9% dos indivíduos que frequentaram ensino superior estavam desempregados. O desemprego atinge uma proporção maior de indivíduos de alta escolaridade na RM sul-africana. Segue-se que o emprego com proteção trabalhista é também mais aberto a indivíduos com baixa escolaridade na cidade brasileira, onde a proporção de pessoas que frequentaram ensino superior empregados com proteção trabalhista é maior, indicando que empregos protegidos estão mais vinculados à escolaridade superior na RM de Cape Town. Os dados de maneira geral apontam que indivíduos com escolaridade mais alta tendem a se concentrar nas categorias “empregado com proteção trabalhista” e “empregado sem proteção trabalhista” (especialmente na primeira) em ambas as regiões metropolitanas. A tabela 3 apresenta o cruzamento entre situação ocupacional e sexo:

Tabela 3. Situação Ocupacional por Sexo

<i>situação ocupacional</i>	Belo Horizonte		Cape Town	
	<i>sexo</i>		<i>sexo</i>	
	<i>masculino</i>	<i>feminino</i>	<i>masculino</i>	<i>feminino</i>
desempregado	38 (8,6%)	37 (10,40%)	109 (23,9%)	162 (37,0%)
empregado sem proteção trabalhista	132 (29,7%)	97 (27,3%)	77 (16,9%)	68 (15,5%)
empregado com proteção trabalhista	275 (61,7%)	355 (62,3%)	270 (59,2%)	208 (47,5%)
Total	445 (100%)	355 (100%)	456 (100 %)	438 (100%)

Fonte: PRMBH, 2005. Cape Town Area Survey, 2005.

Na RMBH observou-se uma participação maior de homens na população investigada, e nas duas RMs a proporção de mulheres na categoria “desempregado” é maior do que a proporção de homens. Assim, se a proporção feminina na população investigada é maior em Cape Town do que em Belo Horizonte, o desemprego entre as mulheres também é maior. Entre os empregados (com e sem proteção trabalhista), na RMBH, a proporção entre homens e mulheres se equipara; na RM de Cape Town a proporção se equipara apenas entre os empregados sem proteção, havendo sobre-representação masculina entre os empregados com proteção, o que indica desigualdades de gênero na distribuição dos entrevistados entre as categorias de situação ocupacional mais pronunciada na RM sul-africana, em detrimento das mulheres.



A última das variáveis de controle a ser objeto de análise nesta descrição é a raça. A variável utilizada foi a autoclassificação do indivíduo sobre sua raça, variável que é de especial atenção devido aos diferentes tratamentos historicamente dispensados à questão racial nos dois países:

Tabela 4. Raça Declarada por Situação Ocupacional

<i>situação ocupacional</i>	Belo Horizonte		Cape Town	
	<i>raça (auto-classificação)</i>		<i>raça (auto-classificação)</i>	
	<i>não-branco</i>	<i>branco</i>	<i>não-branco</i>	<i>branco</i>
desempregado	61 (11,6%)	14 (5,1%)	263 (35,3%)	8 (5,3%)
empregado sem proteção trabalhista	171 (32,4%)	59 (21,6%)	121 (16,2%)	25 (16,6%)
empregado com proteção trabalhista	295 (56%)	200 (73,3%)	361 (48,5%)	118 (78,1%)
Total	527 (100%)	273 (100%)	745 (100%)	151 (100%)

Fonte: PRMBH, 2005. Cape Town Area Survey, 2005.



Devido às diferenças nas classificações raciais nas pesquisas das duas cidades – que refletem a existência de esquemas de classificação distintos nos dois países –, a única possibilidade de comparação mais direta que se apresentou foi a distinção entre os brancos e os demais grupos raciais. Assim, tanto na RMBH como na RM de Cape Town os indivíduos não-brancos aparecem em maior proporção na categoria “desempregado”; mas a proporção de não-brancos na categoria “desempregado” é significativamente mais alta em Cape Town – 35%, contra apenas 5% dos brancos –, o que indica que nessa cidade o desemprego afeta de maneira muito mais aguda indivíduos não-brancos. Na RMBH a desigualdade entre brancos e não-brancos é menos pronunciada, mas existe – a proporção de não-brancos na categoria desempregado é maior que o dobro da proporção de indivíduos brancos. Na categoria “empregado sem proteção trabalhista”, novamente observa-se a sobre-representação de não-brancos no caso da RM brasileira e um equilíbrio maior entre os grupos raciais na RM sul-africana. Na categoria “empregado com proteção trabalhista”, maior concentração de brancos tanto em Belo Horizonte quanto em Cape Town, mas com maior concentração de brancos no caso da RM sul-africana. De maneira geral, na RMBH os brancos concentram-se nos empregos com proteção trabalhista; a distribuição dos indivíduos não-brancos nas categorias de situação ocupa-



cional é mais dividida – a desigualdade na distribuição nas categorias de empregabilidade é uma realidade. Na RM de Cape Town, a desigualdade na composição racial entre as categorias de situação ocupacional se demonstra mais aparente, com a sobre-representação de não-brancos no desemprego e de brancos nos empregos com benefícios trabalhistas.

Análise dos padrões de inserção e participação em redes de relacionamentos sociais

A investigação sobre os padrões de inserção em redes sociais é composta por dois blocos principais de indicadores: o primeiro referente à frequência de contato com vizinhos e parentes, e um segundo com a inserção do indivíduo nas redes associativas, totalizando oito tipos de associações: religiosas, entidades beneficentes, defesa dos direitos humanos, associações profissionais, sindicatos, associações recreativas, partidos políticos e associações comunitárias. Todos estes tipos de associação aparecem tanto no questionário aplicado à população da RM de Cape Town quanto no questionário aplicado na RMBH. Foi também investigada a frequência da participação (no caso das associações) e a frequência do contato (no caso de vizinhos e parentes). As variáveis de intensidade da participação (no caso das associações) e de contato (no caso de vizinhos e parentes) foram utilizadas para a conformação dos indicadores de inserção, pois possibilitavam graduar em intensidade a participação dos indivíduos e o contato com as redes sociais mais e menos institucionalizadas.

Para a construção dos dois indicadores (um para os grupos sociais mais próximos – família e vizinhos – e outro para os grupos mais institucionalizados – associações em geral) foi utilizado o procedimento estatístico de redução de dados denominado *análise de componentes principais*. Desta maneira, a conformação destes indicadores seguiu a distribuição amostral das variáveis originais, gerando um número diferente de fatores para cada uma das amostras, o que reflete a diferença entre os padrões de participação e inserção dos indivíduos nas duas RMs. A seguir, são apresentados os indicadores extraídos da análise de componentes principais, em primeiro lugar para a amostra da RMBH:

Tabela 5. Belo Horizonte – Correlação entre o Componente 1 e as variáveis originais

<i>Variável original</i>	<i>Componente 1</i>
Frequência com que visita ou fala / conversa pessoalmente com vizinhos	0,719
Frequência com que visita ou fala / conversa pessoalmente com a família	0,719

Fonte: PRMBH, 2005. Cape Town Area Survey, 2005.

Da variância das variáveis consideradas foi extraído apenas um componente, o que explica os 51,7% da variância das variáveis originais, que foram padronizados em uma escala de 0 a 100, e assumidos como indicador da inserção do indivíduo nas redes sociais mais próximas (vizinhos e parentes); o que indica, por sua vez, a associação entre os padrões de variação da frequência de contato com vizinhos e com parentes na RMBH. A mesma técnica de análise estatística foi utilizada para a construção de indicadores de inserção nas redes associativas já mencionadas. A tabela a seguir demonstra a matriz de correlação e os fatores extraídos e assumidos como indicadores desta dimensão de inserção nas redes sociais:

Tabela 6. Belo Horizonte – Correlação entre os Componentes 2, 3, 4 e 5 e as variáveis originais

<i>variável original – intensidade da participação</i>	<i>Componente 2</i>	<i>Componente 3</i>	<i>Componente 4</i>	<i>Componente 5</i>
entidade beneficente	0,353	-0,126	0,650	0,058
entidade esportiva	0,542	-0,450	-0,009	-0,052
entidade defesa dos direitos humanos	0,233	0,631	0,372	-0,276
entidade religiosa	0,102	0,405	0,309	0,563
associação comunitária	0,371	-0,325	0,038	0,554
partido político	0,032	-0,340	0,459	-0,497
sindicato	0,659	0,176	-0,269	-0,009
associação profissional	0,583	0,198	-0,332	-0,289

Fonte: PRMBH, 2005. Cape Town Area Survey, 2005.

A aplicação da análise de componentes principais aos indicadores considerados gerou quatro fatores que explicam 57% da variância das variáveis originais. A utilização deste método para a construção dos indicadores se faz útil não apenas na medida em que permite a construção de variáveis contínuas adequadas aos modelos de análise multivariada, mas também na medida em que permite a identificação de padrões de inserção relacional nas populações pesquisadas. No caso de Belo Horizonte, os resultados apontam que o componente 2 agrega a participação em sindicatos e associações profissionais, o componente 3 está positivamente correlacionado com a participação em entidades de defesa dos direitos humanos. O componente 4 está positivamente correlacionado à participação em partidos políticos e entidades beneficentes, e o componente 5 concentra a participação comunitária, agregando a participação em associações comunitárias e religiosas. Estes quatro componentes foram assumidos como indicadores da inserção do indivíduo nas redes associativas mais institucionalizadas, cada qual representando a participação em tipos diferentes de associação.

A metodologia para a construção dos indicadores de inserção relacional para a amostra da RM de Cape Town segue a mesma lógica, mas gera um número diferente de indicadores, pois segue a distribuição amostral e é sensível à diferença na variância dos indicadores entre as duas amostras (principalmente aos padrões de participação nas redes associativas institucionais). A seguir se apresentam os resultados da análise de componentes principais e da construção dos indicadores para a amostra da RM sul-africana, em primeiro lugar para os grupos sociais mais próximos, ou redes menos institucionalizadas (vizinhos e parentes):

Tabela 7. Cape Town – Correlação entre os Componentes 1 e 2 e as variáveis originais

<i>variável original</i>	<i>Componente 1</i>	<i>Componente 2</i>
How often do you visit/speak to family outside household?	0,084	0,995
How often do you visit/speak to other relatives living outside household?	0,880	0,008
How often do you visit/speak to neighbours?	0,876	-0,104

Fonte: Cape Town Area Survey, 2005.

A análise de componentes principais processada com as variáveis referentes a esta dimensão de convívio social para os dados da RM de Cape Town gerou 2 componentes, ao contrário dos resultados para a RMBH, que gerou apenas 1 componente. A variância explicada para a amostra sul-africana, no entanto, é bem maior, da ordem de 85%. O componente 1 agrega as variáveis de contatos com vizinhos e parentes mais distantes, enquanto o componente 2 agrega a frequência de contato com parentes próximos que vivem fora do domicílio. Ambos foram então assumidos como indicadores da inserção do indivíduo em redes sociais menos institucionalizadas. Assim, esta dimensão de convivência social está representada no presente trabalho por três variáveis, uma para a RMBH (componente 1) e duas para a RM de Cape Town (componentes 1 e 2). Novamente, o mesmo método foi utilizado para a construção dos indicadores de inserção individual nas redes institucionalizadas de relacionamentos sociais. A tabela a seguir aponta os fatores extraídos e a correlação destes com as variáveis originais:

Tabela 8. Cape Town – Correlação entre os Componentes 3, 4 e 5 e as variáveis originais

<i>variável original – intensidade da participação</i>	<i>Componente 3</i>	<i>Componente 4</i>	<i>Componente 5</i>
entidade beneficente	0,549	-0,388	-0,068
entidade esportiva/recreativa	0,454	-0,616	0,037
defesa dos direitos humanos	0,517	0,152	0,398
entidade religiosa	0,384	0,174	-0,457
associação comunitária	0,572	0,088	-0,367
partidos políticos	0,561	0,404	-0,254
sindicato	0,339	0,492	0,522
associação profissional / patronal	0,387	-0,249	0,427

Fonte: Cape Town Area Survey, 2005.

Os componentes gerados explicam 48% da variância das variáveis originais (menos do que a variância explicada na amostra da RMBH). A distribuição das correlações aponta, em termos mais gerais, que a variância da intensidade da participação nestas redes associativas é maior em Cape Town do que em Belo Horizonte – os tipos de participação tendem a ser

mais diversificados. Apreendemos isso com base, em primeiro lugar, da correlação entre o componente 4 e as variáveis originais. Neste componente, a correlação negativa com a participação em entidades recreativas é o principal traço distintivo. Em segundo lugar, a participação em associações religiosas também reflete este padrão, não estando associada positiva e fortemente a nenhum dos componentes de variação identificados; o que indica que indivíduos que participam intensamente em associações religiosas tendem a ter também uma participação intensa em outros tipos de associação (relacionados ao componente 3) e a não participar de outros tipos de associação correlacionadas ao componente 5. Em terceiro lugar, a variância explicada na RM de Cape Town é menor do que na RMBH e, por fim, o menor número de componentes extraídos e as correlações em média mais baixas entre estes e as variáveis originais observadas na RM sul-africana indicam esta diferença mais marcante nos padrões de participação entre as duas RMs.

A análise mais específica sobre os componentes extraídos para a amostra da RM de Cape Town aponta que o componente 3 está correlacionado positivamente com a grande maioria das variáveis originais, agregando a intensidade da participação em partidos políticos, associações comunitárias, entidades beneficentes e entidades de defesa dos direitos humanos. É interessante ressaltar como na amostra sul-africana a intensidade da participação em associações comunitárias e em partidos políticos está associada a um mesmo fator latente, o que não ocorre com a intensidade da participação nestes tipos de associação na RMBH. O componente 5 apresenta comportamento que coincide com a participação na RM brasileira na medida em que agrega a participação em sindicatos e a participação em associações profissionais. O componente 4 se justifica apenas pela correlação negativa com a variável participação em associação recreativa/esportiva, variável que não apresenta correlação significativa com os componentes 3 e 5. Os componentes extraídos foram então assumidos como indicadores da dimensão de sociabilidade em redes institucionais para a amostra da RM de Cape Town.

Finalmente, a conformação final dos indicadores da dimensão *inserção individual nas redes sociais* é composta por 2 blocos de variáveis, totalizando 10 variáveis, 5 para cada amostra. No primeiro bloco temos variáveis indicadoras de inserção em redes não-institucionais (informais) de sociabilidade – parentes e vizinhos. Para a RMBH obteve-se uma variável e, para a RM de Cape Town, duas variáveis neste bloco. No segundo bloco temos as variáveis indicadoras da inserção do indivíduo em redes institucionais de sociabilidade (vida associativa), com quatro variáveis in-

dicadoras para Belo Horizonte e três variáveis indicadoras para Cape Town. O quadro 1 apresenta os resultados sistematizados da análise de componentes principais, discriminando as características dos componentes de variação extraídos:

Quadro 1. Síntese dos resultados da Análise de Componentes Principais para os Indicadores de Inserção Relacional

<i>RM</i>	<i>Redes Informais</i>	<i>Redes Associativas</i>
Belo Horizonte	Componente 1 – Vizinhos e Parentes	Componente 2 – Associações Corporativas
		Componente 3 – Direitos Humanos
		Componente 4 – Entidades Beneficentes e Partidos Políticos
		Componente 5 – Entidades Religiosas / Comunitárias
Cape Town	Componente 1 – Parentes Distantes e Vizinhos Componente 2 – Parentes Próximos	Componente 3 – Vida Associativa não-corporativa
		Componente 4 – Aversão Participativa
		Componente 5 – Associações Corporativas

Resultados Modelo Multinomial. A tabela a seguir traz os resultados do modelo de análise de regressão multinomial para a determinação das razões de chance de os indivíduos da PEA estarem localizados em uma das categorias do estatuto social da situação ocupacional. Objetivando uma visualização mais clara dos efeitos das variáveis independentes na análise, os empregados com proteção trabalhista foram utilizados como categoria de referência:

Tabela 9. Resultados do Modelo de Regressão Multinomial (Categoria de Referência – Empregado com Proteção Trabalhista)

variáveis	Belo Horizonte			Cape Town		
	B	Exp(B)	%	B	Exp(B)	%
<i>Desempregado</i>						
Controle						
ensino superior dummy	-1,435	0,238	-76,2 (**)	-0,054	0,95	-5,2 (**)
sexo dummy (masculino = 1)	-0,375	0,69	-31,30	-0,677	0,51	-49,2 (**)
raça dummy (auto-classificação – branco = 1)	-0,520	0,595	-40,5 (*)	-2,066	0,13	-87,3 (**)
Inserção relacional – Belo Horizonte						
vizinhos e parentes	0,006	1,006	0,60	-	-	-
associações corporativas	-0,049	0,953	-4,7 (*)	-	-	-
direitos humanos	-0,007	0,99	-0,70	-	-	-
entidades beneficentes e partidos políticos	0,015	1,02	1,50	-	-	-
associações religiosas/comunitárias	0,003	1,00	0,30	-	-	-
Inserção Relacional – Cape Town						
parentes distantes e vizinhos	-	-	-	-0,077	0,93	-7,4 (*)
parentes próximos	-	-	-	0,080	1,08	8,3 (**)
vida associativa não-corporativa	-	-	-	-0,028	0,97	-2,8 (*)
aversão participativa	-	-	-	-0,009	0,99	-0,90
associações corporativas	-	-	-	-0,034	0,97	-3,4 (*)
<i>Empregado sem proteção trabalhista</i>						
Controle						
ensino superior dummy	-1,027	0,36	-64,2 (**)	-0,056	0,95	-5,4 (**)
sexo dummy (masculino = 1)	-0,298	0,74	-25,8 (*)	-0,226	0,80	-20,20
raça dummy (auto-classificação – branco = 1)	-0,150	0,86	-13,90	-0,145	0,87	-13,50
Inserção relacional – Belo Horizonte						
vizinhos e parentes	0,006	1,006	0,6	-	-	-
associações corporativas	-0,026	0,974	-2,6 (**)	-	-	-
direitos humanos	-0,005	0,995	-0,5	-	-	-
entidades beneficentes e partidos políticos	0,015	1,016	1,6 (*)	-	-	-
associações religiosas/comunitárias	-0,001	0,999	-0,1	-	-	-
Inserção Relacional – Cape Town						
parentes distantes e vizinhos	-	-	-	-0,008	0,99	-0,80
parentes próximos	-	-	-	-0,003	1,00	-0,30
vida associativa não-corporativa	-	-	-	-0,006	0,99	-0,60
aversão participativa	-	-	-	-0,013	0,99	-1,30
associações corporativas	-	-	-	-0,021	0,98	-2,1 (**)

(**) p < 0,05; (*) p < 0,10.

Fonte: PRMBH, 2005. Cape Town Area Survey, 2005.

Raça, sexo e escolaridade são importantes fatores de segmentação na determinação da situação ocupacional dos indivíduos entre 15 e 65 anos em ambas as regiões metropolitanas. Na RMBH, a raça e o nível de escolaridade atuam como mecanismos de segmentação tanto na distinção entre desempregados e empregados com proteção, quanto naquela entre empregados com e sem proteção. O sexo não é significativo na explicação da distinção entre desempregados e trabalhadores formais, mas opera na segmentação entre empregados com e sem proteção trabalhista. Na RM de Cape Town demonstra-se de forma mais clara a oposição entre emprego com proteção e desemprego, devido à baixa proporção da população empregada sem proteção trabalhista. Com isso, sexo, raça e escolaridade são importantes para a segmentação entre empregados protegidos e desempregados.

Em ambas as RMs as desigualdades nas chances de obtenção de postos de trabalho protegidos favorecem homens, brancos e que frequentaram ensino superior. Como a composição dos mercados de trabalho locais aponta níveis mais altos de desemprego em Cape Town, e uma população menos volumosa de empregados sem proteção, a segmentação por sexo e raça opera mais intensamente na RM sul-africana – 49,2% a mais de chances de desemprego para mulheres e 87,3% a mais de chances para não-brancos, em relação ao emprego com proteção. Na RMBH o efeito da raça também é significativo nos dois tipos de discriminação (entre desemprego e emprego protegido, e emprego com e sem proteção), ao passo que o sexo discrimina principalmente os empregados com e sem proteção trabalhista. A escolaridade de nível superior segmenta com intensidades bastante distintas a população investigada nas duas pesquisas: na RMBH, é a variável cuja associação é mais marcante com a situação ocupacional, segmentando de forma significativa os indivíduos entre as categorias de situação ocupacional. Na RM de Cape Town a covariância entre situação ocupacional e frequência a curso superior está em patamares bem abaixo dos observados para a RMBH. Na RM sul-africana, os mecanismos de segmentação de mercado baseados em sexo e raça tem mais peso (maiores níveis de associação) na determinação da situação ocupacional dos indivíduos.

As variáveis que testam a associação entre a inserção relacional dos indivíduos e sua situação de trabalho apresentaram comportamentos bastantes distintos entre as duas RMs investigadas. Na RMBH, apenas a frequência a associações corporativas (diminuindo as chances de desemprego e de emprego sem proteção) e a frequência expressa pelo componente partidos políticos/entidades beneficentes (aumentando as chances de emprego sem

proteção em relação ao emprego protegido) estão significativamente associadas à variação na situação ocupacional, mesmo que em níveis baixos. Em Cape Town, as variáveis indicadoras de inserção relacional apresentaram, em sua maioria, efeito significativo na segmentação entre desempregados e empregados protegidos. Os componentes de inserção relacional referentes à frequência de contato com parentes e vizinhos, às associações corporativas e à vida associativa não-corporativa apresentaram efeito positivo, aumentando as chances de obtenção de empregos com proteção, em relação ao desemprego. Na RM sul-africana, a inserção em associações corporativas também diminui as chances de obtenção de postos sem proteção trabalhista. A frequência de contato com parentes próximos está associada de maneira oposta à situação ocupacional, aumentando as chances de desemprego.

Considerações Finais

As evidências trazidas à luz através de comparações internacionais demonstram como a complexidade do fenômeno da troca entre capital e trabalho em ambientes de mercado requer a incorporação de ferramentas de análise que permitam pensar o mercado de trabalho enquanto uma configuração social. Os processos *socialmente determinados* de segmentação por sexo e raça mostraram-se uma realidade nos dois cenários metropolitanos pesquisados. Do ponto de vista do debate entre as interpretações sociológicas e econômicas dos mercados, os dados permitem apontar como as trocas entre capital e trabalho, nos dois mercados locais e a distribuição das oportunidades de emprego protegido têm probabilidades desigualmente distribuídas entre grupos populacionais distintos. Ao contrário do que seria possível prever com base em teorias de inspiração neoclássica (baseadas em conceitos como os de capital humano e sinalização), o investimento em qualificação não explica a totalidade da variação nas probabilidades de obtenção de postos de trabalho. A estruturação social da distribuição das oportunidades ocupacionais evidencia-se de forma mais significativa, nos dados investigados, no contexto de níveis mais altos de desemprego – podendo indicar associação entre níveis altos de desemprego e intensidade da operação de mecanismos socialmente determinados de segmentação.

A segmentação com base em categorias raciais evidencia, nas duas RMs analisadas, as cores da desigualdade na distribuição das oportunidades ocupacionais. Em ambos os casos, a raça é uma variável importante na determinação da situação ocupacional, sendo que na RM de Cape Town é



uma variável que apresenta efeito mais significativo do que o histórico de frequência ao ensino superior, o que demonstra a força da operação deste tipo de mecanismo no mercado de trabalho sul-africano. Ademais, em ambos os casos a discriminação racial opera principalmente na vinculação entre indivíduos não-brancos e o desemprego (em contraposição a posições ocupacionais sem proteção trabalhista), reforçando uma tendência de associação entre brancos e ocupações protegidas – e, inversamente, entre não-brancos e desemprego. Mesmo controlando-se pelo nível de escolaridade, pelo sexo e pela inserção relacional dos indivíduos, a desigualdade na distribuição das chances de emprego entre os grupos raciais não-brancos e brancos persiste.

As evidências a respeito do efeito da inserção relacional sobre as probabilidades de obtenção de trabalho também são representativas da pertinência da incorporação da concepção socializada de mercado à análise dos processos no mercado de trabalho. Os resultados do estudo sustentam interpretações de inspiração granovetteriana sobre a dinâmica da população em seus processos de obtenção de trabalho. Granovetter entende que o efeito dos laços fortes na determinação da empregabilidade seria muito menor do que o efeito dos laços fracos porque: 1) os custos de transação da informação em grupos que ligam os indivíduos por elos fortes são muito menores e; 2) a probabilidade de que os indivíduos que tenham entre si laços fortes convivam com os mesmos grupos sociais é maior, enquanto aqueles com os quais mantêm laços fracos têm maiores probabilidades de conviver com grupos sociais distintos e deter informações não conhecidas. A primeira proposição, como os dados demonstraram, mostrou-se pertinente em ambas as RMs. A maior parte dos indivíduos utiliza-se de seus laços fortes (família) e de um tipo específico de laço fraco (vizinhos) na procura por emprego. A segunda proposição se sustenta no caso sul-africano, especialmente na distinção entre emprego com benefícios e sem benefícios trabalhistas – o contato com vizinhos e parentes distantes explica a variação nas categorias de empregabilidade com efeito negativo sobre o desemprego.

A inserção relacional em outras instâncias de interação social se mostra de forma mais clara como ponto nodal que encerra maior acesso a oportunidades e a posições ocupacionais, sugerindo como os padrões de interação entre os indivíduos podem impactar na determinação de caminhos mais ou menos virtuosos na obtenção de trabalho. Evidências de que os chamados elos fracos operam na alocação dos indivíduos nas categorias de situação ocupacional em ambos os mercados de trabalho pesquisados; evidência também de que os resultados das trocas entre capital e trabalho, em ambos os mercados, estão condicionadas ainda à influência das redes



de relacionamentos sociais dos indivíduos que buscam trabalho. A estrutura relacional na qual o indivíduo está inserido e os tipos diferentes de associações e grupos sociais dos quais participa têm influência significativa nas probabilidades de fuga do desemprego na RM de Cape Town. Na RMBH as evidências com relação a processos similares não são tão consistentes, mas também apontam a significativa associação entre participação associativa e situação ocupacional.

Os resultados demonstram a complexidade do mercado de trabalho enquanto um fenômeno social, reafirmando a pertinência da concepção analítica dos mercados enquanto redes estruturadas de relacionamentos, que, antes de serem relacionamentos econômicos, são relacionamentos dotados de significados socialmente constituídos.

Referências Bibliográficas

- ABOLAFIA, M. Y. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge: Harvard University Press, 1996.
- ABRAMOVAY, R. “Entre Deus e o Diabo – Mercado e Interação Humana nas Ciências Sociais”. *Tempo Social*. 16. 2. 2004. pp. 35-64.
- ABREU, A. R. P.; JORGE, A. F.; SORJ, B. “Desigualdade de Gênero e Raça – O Informal no Brasil em 1990”. *Estudos Feministas*. Nº especial. 1994. pp.153-178.
- BECKER, G. *Human Capital*. New York: Columbia University Press, 1964.
- BECKER, G. “A Theory of the Allocation of Time”. *Economic Journal*. Vol. 75, nº 3, 1965. pp. 493-517.
- BECKERT, J. “What is Sociological About Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action”. *Theory and Society*. Vol. 205, 1996. pp. 803-840.
- BIDERMAN, C.; GUIMARÃES, N. A. *Na Ante-Sala da Discriminação: O Preço dos Atributos de Sexo e Cor no Brasil (1989-1999)*. Trabalho apresentado na II Conferência Internacional Cebrap – Ilas. São Paulo. 2002.
- BOYER, G. R.; SMITH, R. S. “The Development of the Neoclassical Tradition in Labor Economics”. *Industrial and Labor Relations*. Vol. 54, nº 2, 2001. pp. 199-223.
- DURKHEIM, E. *Da Divisão do Trabalho Social*. São Paulo: Ed. Martins Fontes, 1995.
- GUILLEN, M.; COLLINS, R.; ENGLAND, P; MEYER, M (orgs.). *Economic Sociology at the Millenium*. New York: Russell Sage Foundation, 2001.

- GRANOVETTER, M. "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology*, Vol. 78, 1973. pp. 1360-1380.
- GRANOVETTER, M. "The Strength of Weak ties: A Network Theory Revisited". *Sociological Theory*, vol. 1, 1983. pp. 201-233.
- GRANOVETTER, M. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press, 1974.
- GRANOVETTER, M; SWEDBERG, R. (ed.) *The Sociology of Economic Life*. Oxford: Westview Press, 1992.
- GRUSKY, D. (ed.). *Social Stratification: Race, Class and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press, 1994.
- GUIMARÃES, N.A.; MELLO, F.L.B. Quem Recorre às Instituições do Mercado para Encontrar Trabalho? Uma Tipologia dos Demandantes em Agências de Emprego em São Paulo. Trabalho apresentado no XVI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Caxambu, 2008.
- GUIMARÃES, N.A. Como Sair do Desemprego? Laços Fracos e Laços Fortes na Procura de Trabalho em São Paulo. Trabalho apresentado no IX Congresso BRASA – Brazilian Studies Association, New Orleans, 2008.
- GUIMARÃES, N. "Por Uma Sociologia do Desemprego". *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. Vol. 17, n. 50, São Paulo, 2002. pp.104-121
- GUIMARÃES, N. A.; MARSCHNER, M. Desemprego, Padrões de Trajetória e Segregação em Paris e São Paulo. In: COSTA, A. O.; SORJ, B.; BRUSCHINI, C. HIRATA, H. (orgs.). *Mercado de Trabalho e Gênero. Comparações Internacionais*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2008. pp. 69-88.
- HELAL, D. H. Flexibilização do trabalho, estrutura ocupacional e empregabilidade no Brasil: de 1973 a 1996. Dissertação de mestrado, UFPE, 134 págs.
- HENRIQUES, R. *Desigualdade Racial no Brasil: Evolução das Condições de Vida na Década de 90*. IPEA. Texto para discussão n. 807, 2001.
- POLANYI, K. *A Grande Transformação. As Origens da Nossa Época*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1980.
- RAMOS, L.; BRITO, M. O Funcionamento do Mercado de Trabalho Metropolitano Brasileiro no Período 1991-2002: Tendências, Fatos Estilizados e Mudanças Estruturais. IPEA. Texto para Discussão nº 1011. 2004.
- RAMOS, L. O Desempenho Recente do Mercado de Trabalho Brasileiro: Tendências, Fatos Estilizados e Padrões Espaciais. IPEA. Texto para Discussão nº 1255. 2007.
- RAUD, Cécile. "A construção social do mercado em Durkheim e Weber. Uma análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica". *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 57, pp. 127-142, 2005.
- SMELSER, N; SWEDBERG, R. *The Handbook of Economic Sociology*. New Jersey: Princeton University Press, 1994.

- SOARES, S. S. D. O Perfil da Discriminação no Mercado de Trabalho – Homens Negros, Mulheres Brancas e Mulheres Negras. IPEA. Texto para Discussão n. 769. 2000.
- SWEDBERG, R. GRANOVETTER, M. The Sociology of Economic Life. Oxford. Westview Press. 1992.
- SWEDBERG, R. “Sociologia Econômica: Hoje e Amanhã”. Revista Tempo Social. Vol. 16. n.2. Ed. USP. São Paulo. 2004. pp.7-34.
- WEBER, M. Metodologia das Ciências Sociais. 2ed. Campinas: Ed. Unicamp, 1995.
- WEBER, M. Economia e Sociedade. Vol. 1. Brasília: Ed. UnB, 1991.
- WILLIAMSON, O. “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”. Journal of Economic Literature, Vol. XXXVIII, 2000.
- ZELIZER, A. V. “Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda”. Sociological Forum, Vol. 3, 1988, pp. 614-634.



⊕

*Jovens e o acesso ao mercado de trabalho:
uma análise longitudinal*

Danielle Cireno Fernandes
Carlos Alexandre Soares da Silva

O presente trabalho visa discorrer sobre as mudanças na inserção do jovem no mercado de trabalho, como se comportam ao longo dos anos as variáveis explicativas do modelo que busca explicar a forma de ocupação do jovem no mercado de trabalho; seja ela na formalidade, informalidade ou na situação de desocupado, tendo como pano de fundo o processo de reestruturação produtiva.

⊕

O processo de transformação do mercado trouxe a necessidade de adaptação das unidades produtivas em busca de aumentar sua competitividade e sua manutenção na disputa por espaços. Assim, os padrões de tecnologia de maquinários e os formatos de gestão se transformaram com o intuito de aumentar a competitividade dessas grandes corporações. A reboque destas, observam-se mudanças de padrões formativos da mão-de-obra. Fundamentados em discursos que privilegiam a ênfase do trabalho em equipe, a autonomia e liberdade, a desverticalização, os novos traços culturais das organizações, baseados na gestão da competência, exigem a transferência das habilidades manuais do trabalho para outros elementos formativos, demandando do trabalhador uma maior qualificação.

Para o jovem a inserção no mercado de trabalho constitui um dos principais elementos que marcam o processo de transição para a idade adulta, uma transformação importante na vida deste. Esta transição guarda dimensões de “escolha” entre o trabalho e a escola, muitas vezes orientada pelas necessidades objetivas de sobrevivência. Logo, a entrada precoce no mercado de trabalho pode implicar em uma redução no tempo de estudo, ou até mesmo o abandono deste. Isto implicaria em uma menor qualificação e, portanto, uma desvantagem frente ao novo formato do mercado. Constituiria, ainda, o início de um processo que pode ser a perpetuação de precariedades.

⊕

Sendo assim, buscaremos trabalhar os elementos que ajudam a entender as condições de entrada dos jovens no mercado, em momentos diferentes em um período de 10 anos, compreendido entre 1995 (início do processo de reestruturação) e 2005 (quando se acredita que o desenho desta nova produção já tenha se constituído quase que por completo). Traçaremos o comportamento dos efeitos das variáveis explicativas sobre as chances de ocupação no setor formal, informal e desocupação.

Primeiro faremos algumas breves considerações acerca do processo de reestruturação produtiva. Em seguida mostraremos a relação entre o jovem e o mercado de trabalho, as implicações e condicionantes da entrada ou não destes no mundo do trabalho. Explicitaremos nossa metodologia para, enfim, apresentar os resultados e as considerações finais sobre o tema.

Processo de reestruturação produtiva e o mundo do trabalho – algumas considerações

As primeiras décadas do pós-guerra caracterizaram-se por ser um período regido por interpolações variadas que reformularam a economia e o Estado (Martins, 1992). A presença efetiva do Estado, com políticas macroeconômicas visando ao equilíbrio do mercado e as políticas sociais do *welfare state*, aliada às conquistas dos trabalhadores via acordos coletivos, que diminuíram a discrepância entre salários e lucros, foram conquistas obtidas através da “ação humana consciente”, que conjugava a dinâmica capitalista com as necessidades mínimas de dignidade do homem. Segundo Martins (1992), graças a uma espécie de mútuo entendimento tácito, estabeleceu-se uma situação de compromisso entre as classes fundamentais. Os capitalistas passaram a aceitar como legítimos tanto os sindicatos como os gastos sociais do Estado.

Consolidado no período de ouro, mas utilizado desde a crise de 1929, o paradigma que regia o modo de produção arquitetava a economia sob as grandes corporações industriais, principalmente a automobilística e de eletro-eletrônicos, empresas que dedicavam suas grandes plantas industriais à produção de um tipo específico de produto, “desencadeando um processo de produção e consumo de massas” (Ricci, 1997).

Estabelece-se então o “pacto produtivo”, onde, de um lado, as grandes corporações conseguiram, com seu enorme poder de barganha, controlar os preços dos seus fornecedores, reduzindo o custo da produção; de outro lado, através de sucessivos aumentos de produtividade, elevaram os ganhos

dos operários médios, estimulando-os a consumir eletrodomésticos e automóveis (Ricci, 1997).

Nos anos 70, devido às crises do capitalismo, todo esse padrão foi alterado. Os aumentos sucessivos do preço do petróleo, juntamente com o das taxas de juros internacionais, resultaram em déficits, tanto para países desenvolvidos como, e principalmente, para os subdesenvolvidos, acarretando perda de produtividade para as empresas, caracterizando uma crise estrutural do sistema, que, para Ricci, foi resultado do esgotamento dos impulsos dinâmicos do padrão de industrialização, com o enfraquecimento da capacidade dinâmica do progresso técnico, a maior saturação de mercados internacionalizados, o sobreinvestimento generalizado, a crescente financeirização da riqueza produzida (Ricci, 1997).

Diante da reestruturação do capital e da nova configuração do mercado, as grandes corporações são obrigadas a rever seu modelo organizacional. Para enfrentar a acirrada competição do mercado global, as empresas, através dos processos de fusão e incorporação, buscam se fortalecer e expandir sua área de atuação, concentrando assim o capital nas mãos de poucos grupos que dominam significativas parcelas em diferentes setores e ramos do mercado.

Segundo Martins (1992), a diferença entre as grandes corporações de hoje e as das primeiras décadas do pós-guerra é que as primeiras trabalham com estratégias “tecnofinanceiras” e não se restringem a um setor de atividade, característica adquirida devido à terceirização das etapas mais elementares do processo produtivo e de comercialização, além da capacidade de montar ‘operações complexas’ que coordenam contribuições provenientes dos mais diversos quadrantes: empresas industriais, centros de pesquisa, sociedades de engenharia, bancos internacionais, agências de publicidade, organismos multilaterais de financiamento, além de *lobbies*, grupos de pressão e advocacia administrativa (Martins, 1992).

No que tange ao modelo organizacional da produção, ele se assenta em um novo padrão – adquirindo um caráter paradigmático – para as empresas que ficam compelidas a uma adaptação ao mercado cada vez mais segmentado, padrão esse conhecido como modo de produção pós-fordista.

Assentado sobre a flexibilidade produtiva e tendo como base técnica a microeletrônica, esse novo modo de produção quebra a rigidez da produção, e a automação rígida é substituída pela automação flexível, caracterizando uma revolução nos processos produtivos.

Quando se trata de empresa, deve-se relacioná-la como uma unidade “sócio-técnica”, compreendendo um conjunto de relações humanas intra-empresa, como também com atores externos (Lastres & Albagli, 1999); logo,

as transformações do modo de produzir acabam por alterar as técnicas, “o conjunto de saberes, codificados ou não”, de mobilização dos recursos humanos dentro do processo produtivo e as formas de sociabilidade dentro da sociedade como um todo, e, por conseguinte, implicando o que a literatura tem discutido a respeito dos novos estilos de gestão.

A reestruturação do trabalho se funda na transferência das habilidades manuais do próprio trabalho para outros padrões do tipo formativo, o que requer do trabalhador um processo mais elaborado de qualificação.

A busca por uma maior competitividade dentro do “novo” formato do mercado fez com que as grandes corporações buscassem alterar seu padrão de tecnologias e, assim, conseqüentemente, sua estrutura organizacional, incorporando novas técnicas de gestão da produção e do trabalho.

No discurso, a ênfase do trabalho em equipe, a autonomia e liberdade na execução das tarefas, a desverticalização das tomadas de decisão, dentre outros, exemplificam os novos traços culturais das organizações, baseados na gestão da competência. Mas, contrariamente ao discurso, a prática continua bem antiga. De acordo com Sarsur (2001), a velocidade das mudanças não tem permitido uma ‘nova’ ação de Recursos Humanos (muito menos uma pro-ação), no sentido de planejar e buscar soluções estratégicas em conjunto com a organização. O discurso da necessidade de valorização do elemento humano permanece e até ganha força, mas as pressões cotidianas não permitem a revisão na forma de agir. De qualquer maneira, os benefícios vislumbrados ou efetivamente oferecidos têm uma orientação clara em prol dos resultados da empresa.

Apesar de difundida nos países da cúpula capitalista desde os anos 70, somente nos anos 90 as empresas atuantes no Brasil começaram seu processo de reestruturação, a partir da abertura comercial (1992) e do ingresso do país na denominada ordem econômica internacional.

O contexto em que a reestruturação produtiva desembarcou no país e para o qual contribui em sua manutenção é caracterizado por um grande excedente de mão-de-obra, resultante de fatores estruturais, dentre eles o longo período de estagnação econômica e o “novo modelo econômico de inserção internacional desfavorável ao emprego nacional” (Pochmann, 2001), concretizando as mudanças nas estruturas econômicas, políticas e sociais – indicadores de uma superação do antigo processo de acumulação do capital e vetores de transformações nas relações de trabalho. Pode-se dizer que, na intensa luta entre as empresas para manter a competitividade, os oligopólios vêm intensificando iniciativas que, ao lado das políticas macroeconômicas contracionistas, no caso brasileiro, como a política fiscal, a monetáriacreditícia, convergem para a extensão da precarização do trabalho.

Imbuídas de um caráter cosmopolita, essas empresas buscam no processo de realocação de suas bases produtivas regiões que otimizem seus custos absolutos – em sua maioria, regiões da periferia do capitalismo –, redesenhando a geografia econômica mundial, “criando crescimento de regiões e desertificação de outras” (Salama, 1999), crescimento que deve ser entendido como sendo apenas de ordem quantitativa, e não qualitativa; o que significa, portanto, um aumento de postos de trabalho informais e temporários com baixas remunerações.

Nos anos 90, a cada dez empregos criados, apenas dois foram assalariados, mas sem registro formal (Pochmann, 2001); os números mostram o ponto alto desse processo de precarização do trabalho, resultante principalmente dos fatores estruturais já citados, mas agravado pelo novo paradigma produtivo que, em seu processo de automação e enxugamento da produção, dispensa um grande número de trabalhadores. No período de 1989 a 1999, a indústria de transformação foi responsável pela extinção de 1,4 milhão de postos de trabalho (Pochmann, 2001).

O agravamento da exclusão a que o novo formato produtivo submete a sociedade é avalizado por um discurso que debita na falta de qualificação ou na falta de “renovação” do indivíduo o principal motivo de sua situação de excluído.

Cria-se, assim, uma cultura mais individualista e competitiva que, somada à desarticulação dos meios de organização dos trabalhadores, desenvolve, no senso comum, a naturalidade com que as pessoas vão aceitando a escalada dos níveis de desemprego, reforçada pela crise dos valores mais coletivistas e solidários, que prepara permanentemente terreno para a consolidação de uma ‘legitimidade’ para o desemprego” (Carvalho e Horta, 2002).

O jovem e o mercado de trabalho

Para o presente trabalho, sem alongar nas discussões sociológicas sobre o tema, utilizaremos pragmaticamente o conceito de juventude usado pela Organização das Nações Unidas, que entende por jovens indivíduos que se encontram entre 15 e 24 anos.

Muniz (2003) discute como as discontinuidades demográficas das coortes influenciam alguns indicadores sociais de bem-estar social. O crescimento de coortes de jovens influencia as demandas por emprego e educação, está relacionada a depressões salariais, índices de criminalidade, etc. Em

seu trabalho ele busca testar os efeitos do aumento da população relativa de jovens (15 a 24 anos) sobre o mercado de trabalho. Segundo o autor, a partir de 1990 houve um aumento expressivo dessa população:

segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD) e dos Censos Demográficos, entre 1982 e 1990 a população de 15 a 19 anos cresceu cerca de 10,5%; na década de 90 (1991-2000) este crescimento foi de 19,5%. (...) também houve aumento significativo do número de jovens entre 20-24 anos, o que pode estar gerando alterações significativas no nível de emprego e desemprego da população. Entre 1982 e 1990 o contingente de jovens entre 20-24 anos cresceu de 15,4% aumentando ainda mais entre 1991 e 2001 (19%). (Muniz, 2003: 221)

Pochmann (2001) levanta a questão de que até o final da década de 1980 o padrão de inserção do jovem no mercado de trabalho consistia:

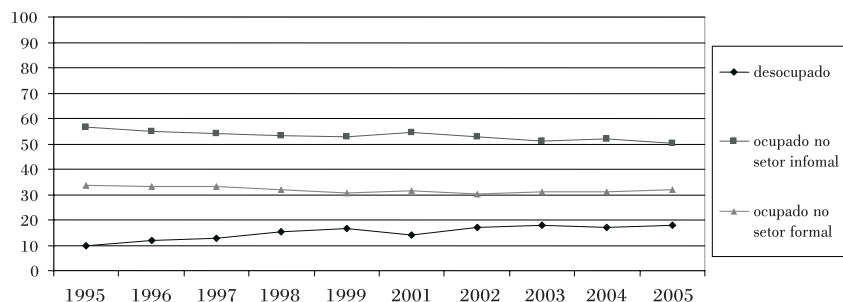
geralmente por uma passagem rápida e simples pela inatividade, tradicionalmente vinculada ao período educacional obrigatório. Apesar das dificuldades do jovem encontrar um posto de trabalho, o desemprego se caracterizava muito mais por ser de natureza conjuntural, ainda que acima da taxa de desemprego total. (Pochmann, 2001: 221)

Mas as mudanças no contexto político e econômico do país na década de 90 geram modificações neste padrão. A estes jovens restam ocupações instáveis e de baixa qualificação. Para o autor,

as alternativas ocupacionais do jovem são, cada vez mais distantes dos setores modernos da economia e geralmente associadas aos seguimentos de baixa produtividade e alta precariedade do posto de trabalho (Pochmann, 2001: 221)

Essa tendência pode ser percebida no Gráfico 1. A maioria dos jovens apresenta ocupações precarizadas, informais, sendo que esta proporção não é menor que 50% em todos os anos analisados. Entretanto, há uma queda do número de ocupados no setor informal ao longo no período analisado – 56,66% em 1995 e 50,40% em 2005 –, enquanto que o número de desocupados aumenta de 9,90% em 1995 para 17,68% em 2005. O número de jovens no setor formal basicamente não se altera.

Gráfico 1. Situação de ocupação dos jovens no mercado de trabalho em % – Período de 1995 a 2005



Fonte: Pnad 1995 – 2005. Elaboração própria.

Há predominância de jovens alocados no setor informal, porém declinando; o aumento do número de desocupados; e uma tendência quase constante do número de ocupados formalmente, são comportamentos observados em quase todas as regiões do país. O nordeste apresenta os maiores números de jovens no setor informal e a porcentagem de desocupados chega a ultrapassar os ocupados formalmente em 2004 e 2005. As regiões Sudeste e Sul apresentam maiores números de ocupações no setor formal, que chegam a ultrapassar a porcentagem de informais em 2003, 2004 e 2005 para o Sul e em 2005 para o Sudeste (ver Figura 1).

O aumento de jovens desocupados pode ser analisado sob a perspectiva de um aumento de indivíduos que alocam seu tempo exclusivamente na escola. Isto nos remete a uma discussão sobre a alocação do tempo dos jovens, quais as escolhas e os motivadores que subjazem estar ou não no mercado de trabalho.

Alves de Brito (2008) realiza um estudo onde testa as hipóteses das linhas interpretativas que buscam explicar o trabalho de crianças e adolescentes, da economia domiciliar, teoria dos cursos de vida e sociologia econômica. Traz como uma das principais conclusões a multiplicidade de fatores explicativos do trabalho de crianças e adolescentes, dentre as quais destaca: a composição familiar, o histórico e a situação atual da família com relação ao mercado de trabalho e ao sistema educacional.

*Família, educação, raça – relações com a
alocação no mercado de trabalho*

É indispensável neste momento relacionar a composição familiar, a educação e seus efeitos na questão do trabalho dos jovens. As decisões de investimento em educação, bem como os retornos que estas apresentam para as famílias, são questões relevantes que influenciam a alocação do tempo dos jovens.

Do ponto de vista da economia domiciliar, o investimento em educação apresenta um retorno em longo prazo, o qual ser pequeno diante das necessidades objetivas e materiais das famílias envolvidas no processo. Sendo assim, para Becker (1965), a alocação de tempo dos jovens representa uma escolha racionalizada das unidades que compõem a família diante das necessidades e as oportunidades que se fazem presentes.

Ao analisar os determinantes do desempenho educacional no Brasil, Barros (2001) problematiza essa questão:

o Brasil apresenta indicadores educacionais abaixo dos padrões internacionais. Ainda mais preocupante é o fato de que o subinvestimento em capital humano é tanto mais acentuado quanto mais pobre é a família. Dado que pessoas menos escolarizadas serão com maior probabilidade pobres no futuro, essa natureza diferenciada do investimento em educação leva à transmissão intergeracional da pobreza. (Barros, 2001:1)

Esta situação se explica pelo já mencionado *trade-off*: trabalho/educação. Um dos determinantes do fraco desempenho estudado pelos autores é a atratividade do mercado, ou seja, como se dão essas escolhas dentro dessa situação de investimento em educação e necessidade de trabalho diante das especificidades do mercado, fatores que geralmente convergem para o encarecimento da oportunidade de educação.

Esta escolha apresenta outro elemento importante, este relacionada diretamente com o tamanho da família, já que o número de componentes é potencialmente multiplicador (ou divisor) da renda familiar. Downey (1995) analisa a relação entre o tamanho da família (número de filhos) e a performance das crianças na escola. O estudo busca mostrar que esta relação aparece de forma inversamente proporcional, ou seja, quando o tamanho da família aumenta, a performance dos filhos na escola tende a diminuir, decréscimo esse que pode acontecer devido à saída dos filhos para o mercado de trabalho de forma precoce para o incremento da renda familiar.

Cabe ressaltar que outro elemento se liga diretamente a questão da composição familiar: o capital social intra-familiar, como ressaltam Valle Silva e Hasenbalg (2000). Buscando analisar as tendências da desigualdade escolar e seus fatores extra-escolares, os autores destacam que:

a própria forma como se constitui a família representa um recurso diferenciado que afeta a situação de seus membros. O que está em jogo é não só o tamanho e a composição da família como também a alocação diferencial de papéis no seio da família. Na importante contribuição de Coleman (1988), o capital social é definido pela sua função e consiste em alguns aspectos da estrutura social que facilitam a ação de indivíduos ou atores dentro dessa estrutura. Diferentemente do capital físico e do capital humano (formas materiais observáveis e habilidades adquiridas pelos indivíduos), o capital social existe na relação entre as pessoas (idem, pp. 100-101). Nesse sentido, o capital social das famílias reside nas relações entre crianças e os pais (presença física de adultos na família e atenção dada por estes às crianças). (Valle Silva & Hasenbalg, 2000:4)

Há que se fazer referência a Bourdieu (1998; 2002), em cujo trabalho realiza uma ruptura com as teorias que se baseiam nas habilidades inatas e também com as teorias do capital humano, uma vez que, para o autor, há um determinante de posição social para os investimentos em educação que influenciam diretamente o rendimento dos alunos. Os elementos 'inatos' tornam-se, em sua teoria, um resultado de investimentos financeiros, ou seja, o melhor desempenho relaciona-se com uma questão de possibilidade de investimento que os pais apresentam em relação aos filhos (Bourdieu, 1998). Possibilidades estas que são limitadas pelas origens socioeconômicas das famílias.

Para os funcionalistas, estes investimentos apresentam seus retornos após a entrada do filho no mercado de trabalho, onde a equação é: maior investimento, mais tempo de escolaridade, implicando em maior qualificação e, conseqüentemente, melhor posição no mercado de trabalho. E os efeitos da origem social seriam mínimos diante dos efeitos da educação (Halsey, 1977).

Valle Silva (1981) busca comprovar com evidências empíricas a relevância da variável raça dentro do processo de estratificação. Afirma a possibilidade de caracterizar o grupo de não-brancos (pretos e pardos) como um grupo que sofre um "processo de cumulação de desvantagens" em suas trajetórias sociais, seja nas transições entre gerações ou dentro de uma mesma geração. Ressalta o aspecto funcional da discriminação racial

como forma de retirar alguns grupos do processo competitivo pela busca de bens materiais e simbólicos:

ou seja, procura-se mostrar como o preconceito e a discriminação social são fatores intimamente associados à competição por posições na estrutura social e, portanto, necessariamente refletindo-se em diferenças entre os grupos raciais ao nível do próprio processo de mobilidade social. (Valle Silva, 1981:391)

Considerações metodológicas

Como já foi dito, o objetivo deste trabalho é verificar tendências e padrões nos comportamentos das variáveis explicativas do modelo que melhor define a alocação dos jovens no mercado de trabalho entre as categorias desocupados, ocupados no setor formal e ocupados no setor informal. Para efeitos do trabalho consideramos formalidade como sendo as ocupações registradas em carteira profissional. Para cumpri-lo criou-se um modelo estatístico, através da técnica de regressão multinomial, que foi replicada para todos os anos da série a fim de obtermos uma melhor sistematização e padronização das análises realizadas.

Utilizamos os dados da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) por entendermos que esta contempla os dados necessários para nossa análise. Selecionamos uma subamostra composta por jovens de 15 a 24 anos, atribuindo a estes as características familiares e domiciliares que se relacionam com nossos objetivos.

A variável dependente de nosso modelo é composta pelas categorias: desocupados, ocupados no setor informal e ocupados no setor formal. Ela foi obtida através da recodificação da variável 4706 da PNAD – *Posição na ocupação no trabalho principal da semana de referência – para pessoas de 10 anos ou mais* – associada aos anos de estudo (variável 0607).

Essas foram algumas das variáveis testadas para a construção do modelo:

<i>Variáveis testadas</i>	
Sexo	Dummy – feminino=0
Raça	Dummy – não brancos=0
Rural / Urbano	Dummy – rural=0
Renda per capita familiar	
Anos de estudo da mãe	
Anos de estudo do pai	
Anos de estudo do jovem	
Idade do jovem	
Idade que começou a trabalhar (Jovem, mãe e pai)	
Setor da mãe	Dummy – Desocupado=0
Setor do pai	Dummy – Desocupado=0
Pessoa de referência	Dummy – mãe=0
Número de irmãos	

Após alguns testes de ajuste, o modelo final ficou composto pelas seguintes variáveis:

<i>Variáveis do modelo final</i>	
Sexo	Dummy – feminino=0
Raça	Dummy – não brancos=0
Rural / Urbano	Dummy – rural=0
Renda per capita familiar	
Anos de estudo da mãe	
Anos de estudo do jovem	
Idade do jovem	

O modelo estatístico usado foi a regressão multinomial, cuja equação geral está descrita a seguir:

$$\text{Log}[p(y=j_x=y)/p(y=1_x=i)] = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 \dots + \alpha_k X_k + \alpha$$

A amostra

Nosso primeiro critério para definir a amostra foi idade. Selecionamos os indivíduos que se encontravam na faixa etária definida para jovens, ou seja, de 15 a 24 anos.

Tabela 1. Idade dos jovens – 1995 a 2005

	1995	1996	1997	1998	1999	2001	2002	2003	2004	2005
N	64315	65175	67837	68352	69944	75654	76484	76017	77598	78539
Média	19,19	19,17	19,18	19,20	19,26	19,37	19,40	19,42	19,45	19,49
Mediana	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Desvio padrão	2,89	2,87	2,87	2,86	2,84	2,83	2,84	2,86	2,87	2,87
Mínimo	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Máximo	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Percentis	25%	17	17	17	17	17	17	17	17	17
	50%	19	19	19	19	19	19	19	19	19
	75%	22	22	22	22	22	22	22	22	22

Fonte: PNAD – 1995 a 2005 – Elaboração própria.

A média de idade dos jovens que compõem a amostra é de 19 anos. 25% dos mais jovens se encontram abaixo dos 17 anos. E os 25% mais velhos têm 22 anos ou mais.

A seguir, a distribuição desses jovens de acordo com o sexo e a classificação racial:

Tabela 2. Distribuição dos jovens de acordo com sexo – 1995 a 2005

	1995		1996		1997		1998		1999	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Feminino	32412	50,40	32688	50,15	34147	50,34	34311	50,20	35200	50,33
Masculino	31903	49,60	32487	49,85	33690	49,66	34041	49,80	34744	49,67
Total	64315	100,00	65175	100,00	67837	100,00	68352	100,00	69944	100,00
	2001		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Feminino	38254	50,56	38431	50,25	37907	49,87	38916	50,15	39254	49,98
Masculino	37400	49,44	38053	49,75	38110	50,13	38682	49,85	39285	50,02
Total	75654	100,00	76484	100,00	76017	100,00	77598	100,00	78539	100,00

Fonte: PNAD – 1995 a 2005 – Elaboração própria

Tabela 3. Distribuição dos jovens de acordo com a raça - 1995 a 2005

	1995		1996		1997		1998		1999	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Não brancos	32859	51,09	33019	50,66	35090	51,73	35338	51,7	36402	52,04
Branco	31456	48,91	32156	49,34	32747	48,27	33014	48,3	33542	47,96
Total	64315	100	65175	100	67837	100	68352	100	69944	100

	2001		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Não brancos	40521	53,56	41134	53,78	41513	54,61	43232	55,71	44571	56,75
Branco	35133	46,44	35350	46,22	34504	45,39	34366	44,29	33968	43,25
Total	75654	100	76484	100	76017	100	77598	100	78539	100

Fonte: PNAD – 1995 a 2005 – Elaboração própria

A proporção entre jovens do sexo masculino e feminino é bem próxima de 50% para cada, com pequena diferença para as mulheres. O mesmo acontece para a raça, em que jovens estão divididos quase meio a meio entre brancos e não-brancos, com pequenas diferenças no número deste último grupo. Quanto aos anos de estudo, podemos perceber que há um aumento com o passar do tempo. A média em 1992 era de 5,88 anos de estudo para os jovens, já em 2005 essa média era de 8,17. Vale ressaltar que houve um aumento no corte dos percentis, indicando novamente um aumento das médias de anos de estudo.

Tabela 4. Anos de estudo dos jovens

	1995	1996	1997	1998	1999	2001	2002	2003	2004	2005
Média	6,19	6,37	6,47	6,75	6,99	7,37	7,63	7,88	8,01	8,17
Mediana	6,00	6,00	6,00	7,00	7,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Desvio padrão	3,38	3,39	3,38	3,38	3,35	3,36	3,31	3,25	3,23	3,18
Mínimo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Máximo	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Percentis	25%	4	4	4	5	5	5	6	6	6
	50%	6	6	6	7	7	8	8	8	8
	75%	9	9	9	9	10	10	11	11	11

Fonte: PNAD – 1995 a 2005 – Elaboração própria

O segundo critério de seleção realizado na amostra foi sobre a situação frente ao mercado de trabalho. Foram separados segundo sua ocupação

formal ou informal e desocupado. Assim foi obtido o banco final, que apresentou a distribuição da Tabela 5.

Tabela 5. Distribuição dos jovens de acordo com setor – 1995 a 2005

	1995		1996		1997		1998		1999	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Desocupados	3861	9,902	4505	11,83	5079	12,78	6044	15,22	6829	16,66
Ocupados no setor informal	22096	56,67	20893	54,86	21549	54,23	21058	53,05	21610	52,72
Ocupados no setor formal	13036	33,43	12689	33,32	13109	32,99	12596	31,73	12550	30,62
Total	38993	100	38087	100	39737	100	39698	100	40989	100

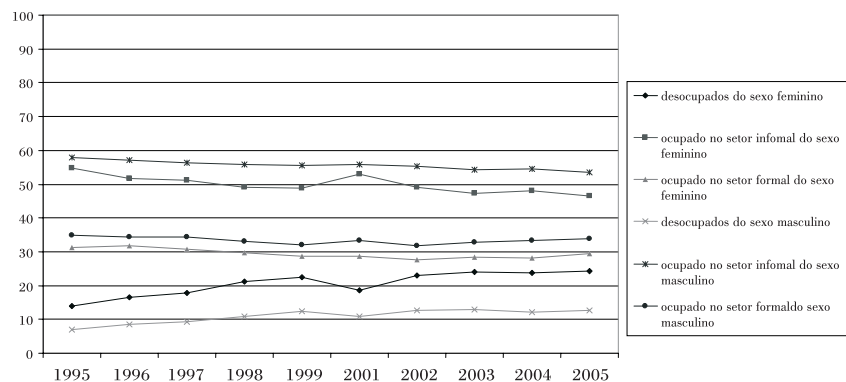
	2001		2002		2003		2004		2005	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Desocupados	7124	14,24	7737	17,18	7826	17,71	8000	17,22	8412	17,68
Ocupados no setor informal	27256	54,47	23739	52,71	22650	51,27	24051	51,77	23982	50,41
Ocupados no setor formal	15655	31,29	13558	30,11	13702	31,02	14407	31,01	15184	31,91
Total	50035	100	45034	100	44178	100	46458	100	47578	100

Fonte: PNAD – 1995 a 2005 – Elaboração própria

A maioria dos jovens apresenta-se ocupada no setor formal, proporção que diminui ao longo do período analisado; em 1995 essa proporção era de 56,67%, já em 2006 caiu para 50,46%. A ocupação formal também apresentou ligeira queda. No segundo maior setor de alocação de mão-de-obra jovem observaram-se 33,43% em 1995 e 31,91% em 2005. A proporção de desocupados, que em 1995 era de 9,90%, subiu para 17,68% em 2005, caracterizando o maior aumento percentual observado em nossa amostra.

Analisando as ocupações por sexo (ver Gráfico 2), percebemos que há comportamentos parecidos entre as proporções de jovens do sexo masculino e feminino. Ocupados do setor formal do sexo masculino apresentam maiores proporções do que o feminino. Ao longo da série analisada observa-se sempre um maior número de homens alocados nesse setor comparativamente às mulheres. O mesmo acontece com as proporções para o setor informal. Entretanto, para a situação de desocupados as proporções femininas são maiores que as dos homens. Tal diferença pode ser entendida pela forma de entrada do homem e da mulher no mercado de trabalho, onde as últimas apresentam uma entrada mais tardia, mas com maior qualificação.

Gráfico 2. Situação de ocupação para jovens por sexo em % – 1995 a 2005



Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

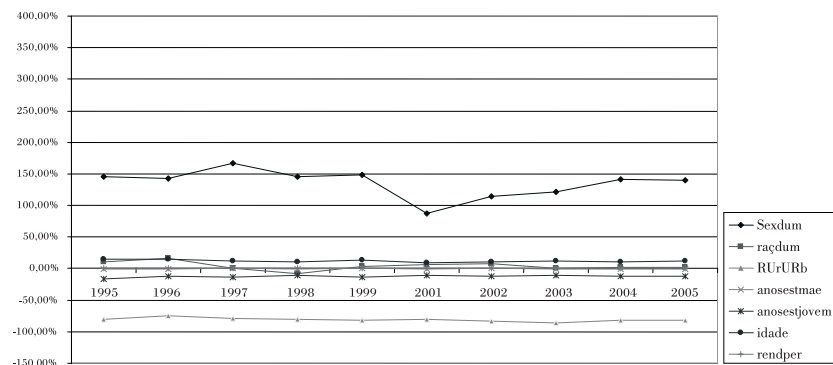
A Figura 2 demonstra as diferenças de proporções por sexo de acordo com os anos de escolaridade dos jovens em todo o período analisado. Podemos perceber a maior proporção de jovens do sexo masculino nos primeiros anos de escolaridade e a forma como esta diminui à medida que avançam os anos de escolaridade. Situação esta que se inverte para as mulheres, ou seja, temos um menor número de mulheres nos primeiros anos de escolaridade e um maior número na medida em que os anos de escolaridade aumentam. Esta tendência é mais um indicativo do que foi afirmado anteriormente: há uma entrada tardia da mulher no mercado, entretanto, com maior qualificação.

Resultados

Mostraremos agora como se comportaram os efeitos de cada variável explicativa para o modelo aplicado. O resumo dos resultados obtidos pelo modelo de regressão logística usado se encontra na Figura 3.

O Gráfico 3 mostra os efeitos das variáveis sobre as chances de estar no mercado formal em relação a estar desocupado. O gênero apresenta os maiores efeitos em todos os anos observados, em seguida vem residir em regiões rurais e urbanas; entretanto, seus efeitos são negativos, o que significa que estar em regiões urbanas diminui as chances de estar no mercado informal em relação a estar desocupado. A seguir, aparecem os efeitos de idade e raça.

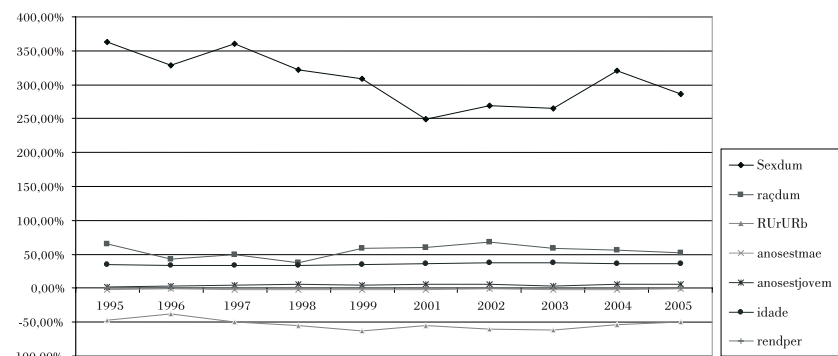
Gráfico 3. Comportamento dos efeitos das variáveis explicativas para o setor informal – 1995 a 2005



Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

As curvas dos efeitos para o mercado formal apresentam semelhanças com as do informal. Gênero apresenta os maiores efeitos, aumentando em mais de 360% as chances de um jovem do sexo masculino estar no mercado formal em relação a estar desocupado; apresenta também uma ligeira queda. Regiões urbanas diminuem as chances de estar no mercado formal. Raça apresenta efeitos variando entre 30% e 60%, aumentando as chances de brancos estarem no mercado formal em relação a estarem desocupado.

Gráfico 4. Comportamento dos efeitos das variáveis explicativas para o setor formal – 1995 a 2005



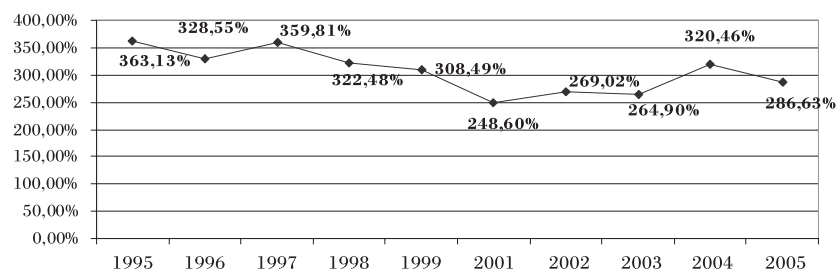
Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Quando analisamos a questão de gênero, percebemos que esta apresenta maiores efeitos para o mercado formal. Ser do sexo masculino aumenta as

chances de estar no mercado formal e também no mercado informal em relação a estar desocupado.

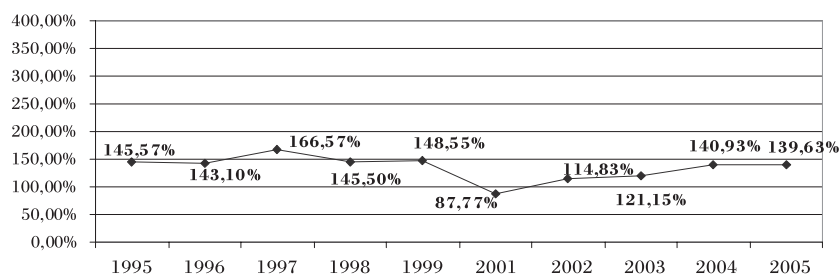
Os efeitos para o mercado informal variam entre 363,13% (1995) e 248% (2001). Apresentam um comportamento declinante, o que significa que o efeito de gênero tem perdido força na questão estudada. O comportamento desta variável explicativa para as chances de estar no mercado informal apresenta semelhanças com o mercado formal, entretanto, seus valores são menores, estando entre 87,77% (2001) e 166,57% (1997). Vale ressaltar que os valores de gênero se encontram bem acima dos demais (ver Gráficos 5 e 6).

*Gráfico 5. Comportamento do efeito do **Gênero** nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado formal de trabalho – Período de 1995 a 2005*



Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

*Gráfico 6. Comportamento do efeito do **Gênero** nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado informal de trabalho – Período de 1995 a 2005*

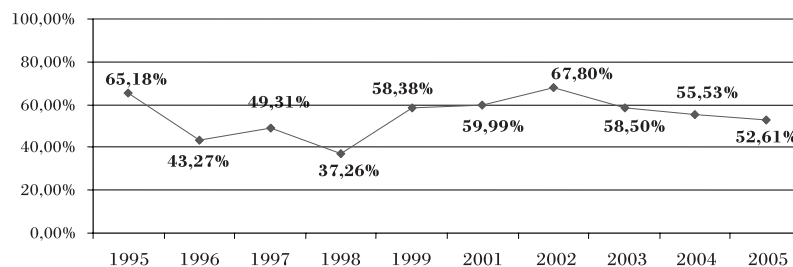


Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Os efeitos de raça só foram significativos para o mercado formal (ver Figura 3). Mesmo se tratando de jovens e da questão de ocupação do tempo, em que

estar desocupado pode indicar o tempo de dedicação exclusiva à escola, a curva dos efeitos de raça para o mercado formal indica que ser branco aumenta as chances de estar no mercado formal em relação a estar desocupado – efeitos que giram em torno de 37,26% (1998) e 67,80% (1995) e que não apresentam queda ou ascensão, mas uma flutuação que passa dos 50%. Ao cruzar as variáveis anos de estudos e raça percebemos que as proporções de jovens brancos são maiores nos maiores anos de estudo, enquanto que os de jovens não-brancos são maiores para os menores anos de estudo. Esta observação nos leva a inferir que a situação de desocupação do jovem não-branco não se associa a uma capacitação ou dedicação aos estudos; trata-se, portanto, de uma exclusão do mercado e dos meios de acesso a ele.

*Gráfico 7. Comportamento do efeito da **Raça** nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado formal de trabalho – Período de 1995 a 2005*



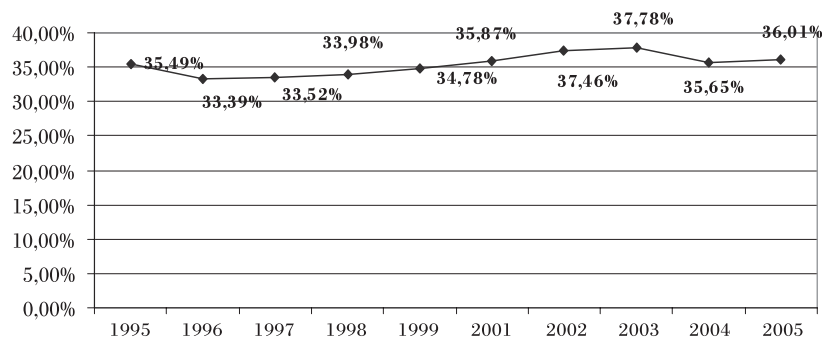
Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Os Gráficos 8 e 9 nos mostram os efeitos da idade em relação às chances de estar no mercado formal e informal. A idade apresenta maiores efeitos para a alocação no mercado formal; estes flutuam entre 30% e 40% (Gráfico 8). Cada ano a mais de idade do jovem aumentou suas chances de estar no mercado formal em relação a estar desocupado em 33,39% no ano de 1996; já no ano de 2003 as chances foram de 37,78%.

Para as chances de estar no mercado informal os efeitos foram menores, se comparados aos do mercado formal (ver Gráfico 9). A flutuação destes efeitos está entre 8% e 15% positivamente. Em 1995, cada ano a mais de idade do jovem aumentava em 15,31% as chances de estar no mercado informal em relação a estar desocupado. Valor que caiu para 8,95% em 2001.

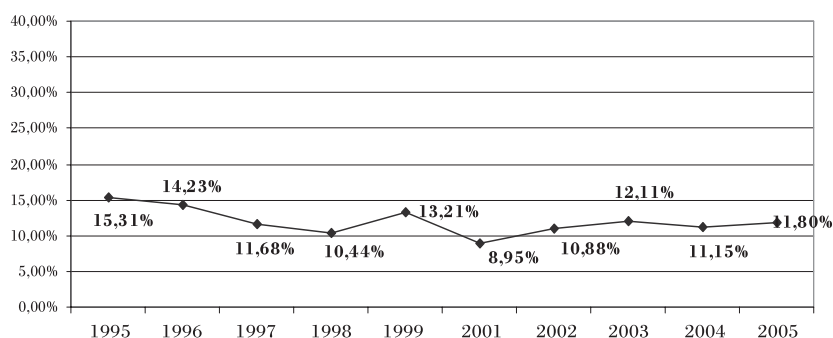
A curva para o setor formal não apresentou uma tendência clara de queda ou ascensão, manteve-se entre os valores citados acima. Quanto à curva do setor informal, percebe-se uma ligeira queda dos efeitos ao longo do período analisado.

Gráfico 8. Comportamento do efeito da **Idade** nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado formal de trabalho – Período de 1995 a 2005



Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Gráfico 9. Comportamento do efeito da **Raça** nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado formal de trabalho – Período de 1995 a 2005



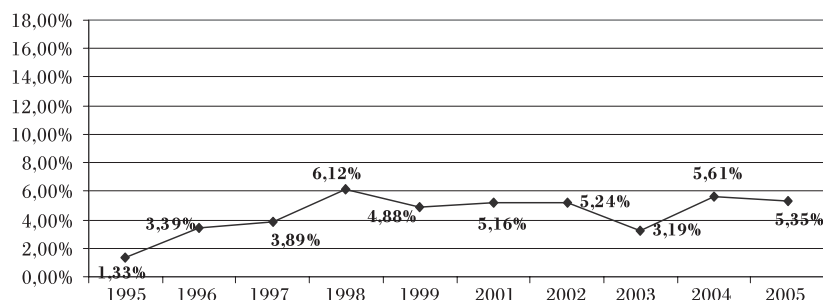
Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Os efeitos dos anos de estudo dos jovens estão apresentados nos Gráficos 10 e 11. A curva para o mercado formal apresentou uma ligeira inclinação positiva, indicando o aumento dos efeitos desta variável sobre as chances de se estar no mercado formal em relação a estar desocupado. Em 1995 as chances eram de 1,33%, atingiram 6,12% em 1996 e, de 2001 em diante, flutuaram em torno de 5%.

Para o mercado informal os efeitos são negativos, o que significa que cada ano a mais de estudo diminui as chances de estar no mercado informal.

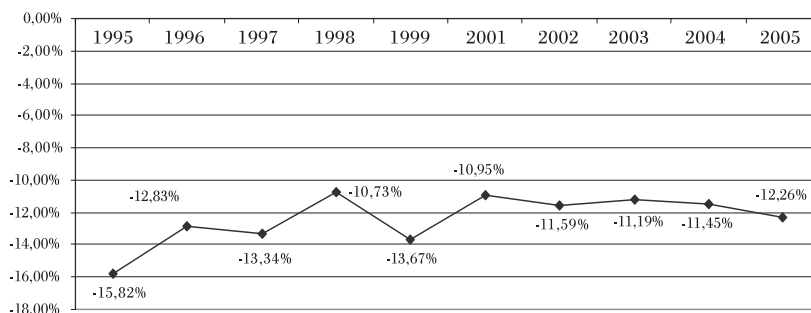
Os valores variam entre 10% e 15%. Em 1995, cada ano a mais de estudo diminuía em 15,85% as chances de estar no mercado informal em relação a estar desocupado. Valor que era de 12,26% em 2005.

Gráfico 10. Comportamento do efeito dos Anos de estudo dos jovens nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado formal de trabalho – Período de 1995 a 2005



Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Gráfico 11. Comportamento do efeito dos Anos de estudo dos jovens nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado formal de trabalho – Período de 1995 a 2005

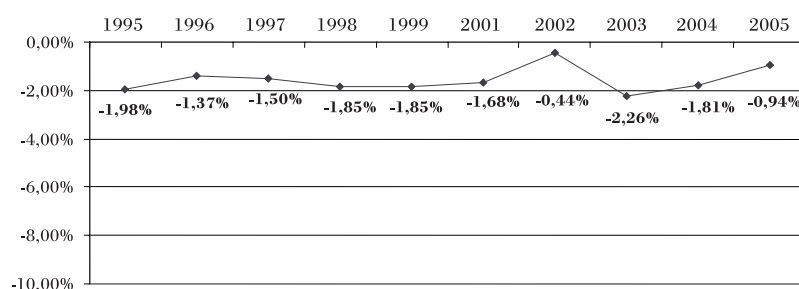


Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Os anos de estudo da mãe apresentaram efeitos significativos somente para o mercado formal (Gráfico 12). Seus valores também são negativos, ou seja, cada ano a mais de estudo da mãe diminui as chances de o jovem estar no mercado de trabalho formal. Em 2003 encontramos o maior efeito da série, 2,26%, o que significa que as chances de o jovem de estar no mercado formal eram reduzidas em 2,26% a cada ano a mais de estudo

da mãe. Entendemos que o fato de ter uma mãe com maior anos de estudo é um indicativo de maior capital social intrafamiliar e, portanto, de filhos com maior escolaridade, daí o fato de o efeito ser negativo, consistindo em uma desocupação ligada à busca de formação escolar.

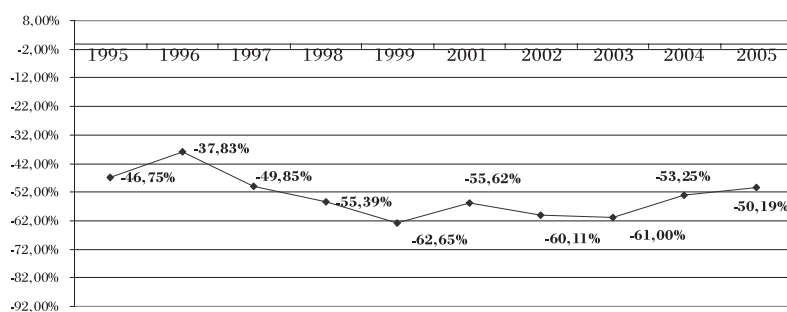
*Gráfico 12. Comportamento do efeito dos **Anos de estudo da mãe** nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado formal de trabalho – Período de 1995 a 2005*



Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

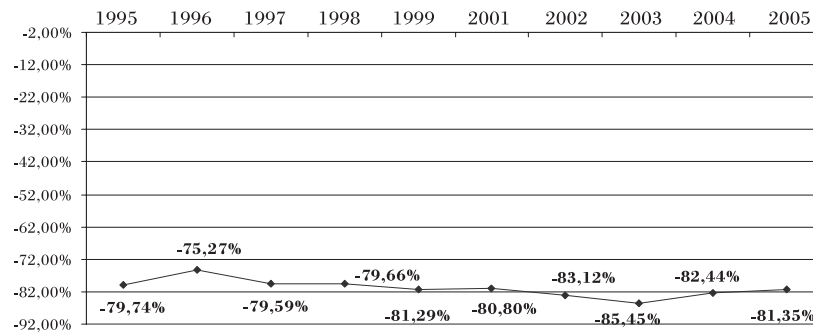
A influência da situação censitária (Rural/Urba) apresentou efeitos negativos para os dois setores. Estar situado em regiões urbanas diminui as chances de estar no mercado formal, e também no informal, em relação a estar desocupado. Isto nos leva a crer que a realidade de trabalho de jovens é maior nas áreas rurais, seja no setor formal ou informal.

*Gráfico 13. Comportamento do efeito dos **Rural/Urba** nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado formal de trabalho – Período de 1995 a 2005*



Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Gráfico 14. Comportamento do efeito dos **Rural/ Urbano** nas chances dos jovens estarem inseridos no mercado informal de trabalho – Período de 1995 a 2005



Fonte: PNAD 1995 – 2005. Elaboração própria.

Considerações finais

Longe de querermos esgotar o assunto, pretendemos aqui realizar um desenho do comportamento das variáveis explicativas para inserção dos jovens no mercado de trabalho durante o período da reestruturação produtiva. Sempre é bom ressaltar que trabalhamos com uma faixa etária peculiar, na qual há sempre um *trade-off* entre escola e trabalho. Estar desocupado *pode* significar incremento formativo, busca de qualificação, o que implicaria em uma entrada tardia no mercado de trabalho, porém em condições mais favoráveis – como no caso dos jovens do sexo feminino.

Diante das transformações do mercado e de suas “novas” exigências percebemos que pouco houve de alteração destes efeitos. A questão de gênero se destacou dentre as variáveis explicativas, apresentando os maiores efeitos e evidenciando as chances maiores de jovens do sexo masculino estarem no mercado formal e informal.

A situação censitária também demonstrou grandes efeitos sobre a situação ocupacional dos jovens. A realidade de trabalho dos jovens é muito presente nas áreas rurais, já que residir neste setor censitário amplia as chances de estar no mercado, seja ele formal ou informal.

Para os jovens não-brancos a realidade continua excludente. Embora os efeitos da raça apresentem resultados positivos – indicando que ser da categoria “branco” aumenta as chances de estar no mercado de trabalho,

tanto formalmente quanto informalmente –, a desocupação do jovem não-branco não parece estar associada à qualificação educacional, uma vez que os não-brancos são maioria nos primeiros anos de estudo. Isto reforça o viés racial excludente do mercado de trabalho.

Os anos de estudo dos jovens apresentaram um crescimento no efeito sobre a situação de ocupação. Isto indica que o incremento educacional tem sido um fator importante na alocação dos jovens em trabalhos formais dentro deste período de reestruturação produtiva.

A questão da qualificação realmente tem crescido de importância nesta nova formatação do mercado, mas, pelo que foi dito anteriormente, resta saber a quem estas oportunidades de qualificação têm sido dadas.

Referências Bibliográficas

- ALVES DE BRITO, Murilo M. Discutindo o trabalho de crianças e adolescentes no Brasil, cursos de vida, sentidos da ação econômica e transmissão intergeracional, 2008, Monografia – UFMG, FAFICH.
- BARROS, Ricardo Paes de; MENDONÇA, Rosane; SANTOS, Daniel Domingues; QUINTAES, Giovanni. Determinantes Do Desempenho Educacional no Brasil. ISSN 1415-4765 , Texto para discussão nº 834, 2001 (In: <http://www.ipea.gov.br>).
- BECKER, G. A Theory of the Allocation of Time. In: *Economic Journal*. 75. pp.493-517, 1965.
- BOURDIEU, P. “The forms of the Capital”. In: BIGGART, N. (org.). *Readings in Economic Sociology*. Malden-MA: Blackwell Publishers, 2002. pp.280-291.
- BOURDIEU, P. *Escritos de Educação*. 5ªed.Petrópolis: Vozes, 1998.
- CARVALHO, R. A. A. & HORTA, C. R. Globalização, trabalho e desemprego: processos de inserção, desinserção e reinserção: enfoque internacional. Belo Horizonte: Editora C/ARTE, 2001.
- DOWNEY, Douglas B. When Bigger is not Better: family size, parental resources and children educations performance. *American Sociological Review*, 1995, vol. 60, Outubro, pp.746-761.
- HALSEY, A. Towards meritocracy? The case of Britain. In: KARABEL, J.; HALSEY, A.H. (Eds.). *Power and ideology in education*. New York: Oxford University, 1977. pp. 173-186.
- LASTRES, H. M.M. & ALGABLI, S. Informação e globalização na era do conhecimento. Campus: Rio de Janeiro, 1999.

- MARTINS, Carlos Estevam. Da globalização da economia à falência da Democracia. *Revista do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas*. n 26, pp.1-24, 1992.
- POCHMANN, Márcio. *O emprego na globalização*. São Paulo: Boitempo, 2001.
- POCHMANN, M. Emprego e desemprego juvenil no Brasil: as transformações nos anos 90. In: HORTA, C. R. & CARVALHO, R.A.A. (org.). *Globalização, trabalho e desemprego*. Belo Horizonte: C/Arte, 2001.
- RICCI, Rudá. Reconstrução do espaço público e crise do estado nacional. In: *A luta pela terra*. São Paulo: Paulus, 1997.
- SARSUR, Amyra Moisés. Repensando a empregabilidade, a empresabilidade e a “nova” gestão de recursos humanos: um estudo junto a organizações e profissionais em Minas Gerais. Fundação Dom Cabral, *Caderno de Idéias*. 105, Agosto de 2001. Disponível em: www.domcabral.org.br. Acesso em: 10-08-2004.
- SALAMA, Pierre. Pobreza e exploração do trabalho na América Latina. São Paulo: Boitempo, 1999.
- VALLE SILVA, Nelson & HASENBALG, Carlos. Tendências da Desigualdade Educacional no Brasil – Trabalho apresentado no GT03, Estrutura Social e desigualdade, no XXIV Encontro Anual da ANPOCS, Petrópolis, 23 a 27 de outubro de 2000.
- VALLE SILVA, Nelson do. “Cor e o processo de realização sócio-econômica”. *Dados – Revista de Ciências Sociais*. Vol. 24(3), 1981, pp. 391-409.

Anexos

Figura 1. Situação de ocupação dos jovens para as regiões do Brasil.
(Fonte: PNAD – Elaboração própria)

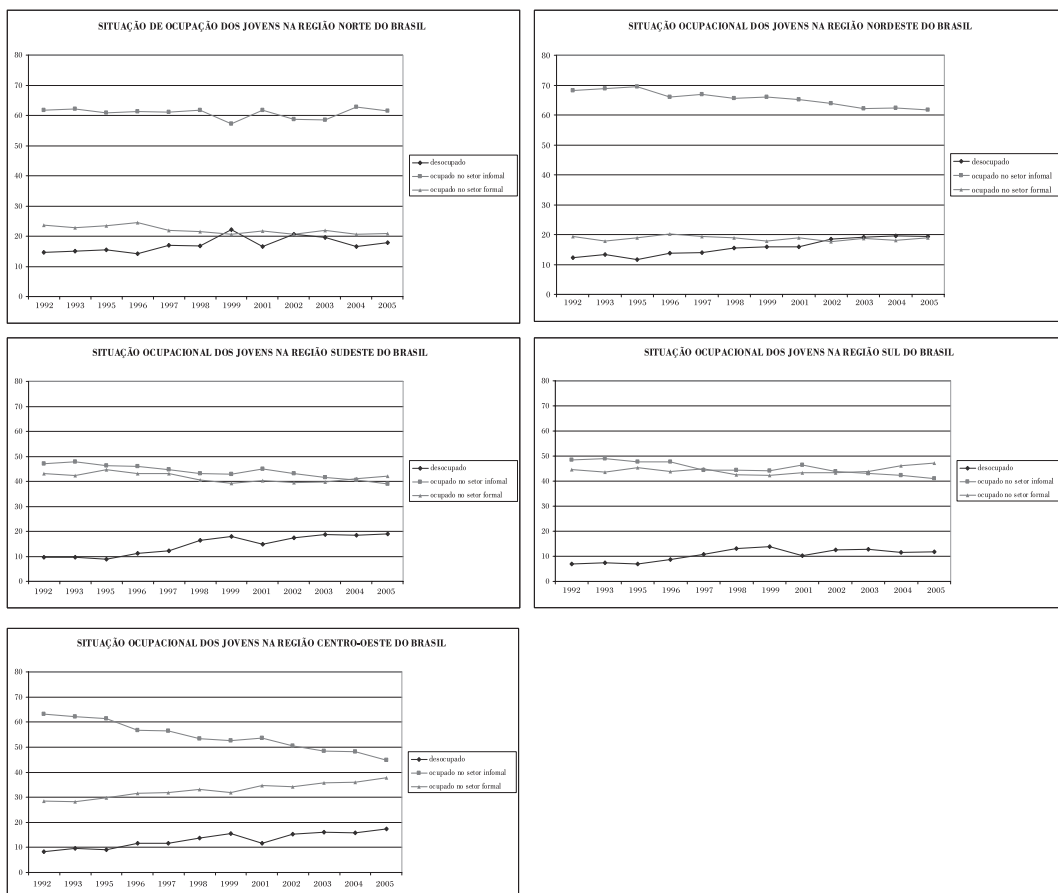


Figura 2. Distribuição dos jovens por sexo de acordo com os anos de estudo. (Fonte: PNAD – Elaboração própria)

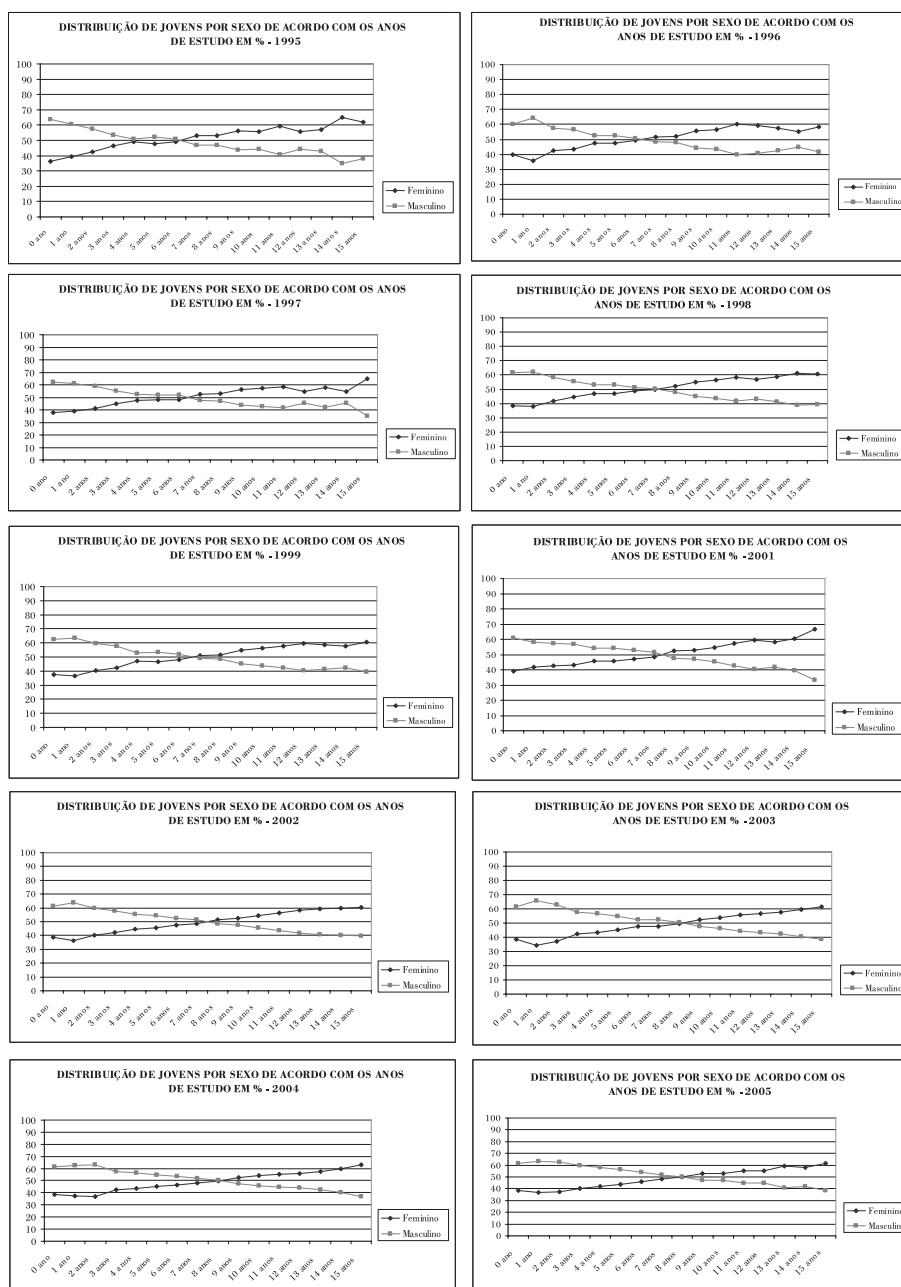



Figura 3. Resultados do modelo aplicado

Tabela com os resultados do modelo aplicado - 1995 a 2005																					
		1995				1996				1997				1998				1999			
		B	Std. Error	Sig.	Exp (B)	B	Std. Error	Sig.	Exp (B)	B	Std. Error	Sig.	Exp(B)	B	Std. Error	Sig.	Exp (B)	B	Std. Error	Sig.	Exp (B)
Ocupado no setor informal	Intercept	0.66	0.26	0.01		0.13	0.24	0.59		0.80	0.24	0.00		0.84	0.22	0.00		0.56	0.21	0.01	
	Sexdum	0.90	0.07	0.00	2,46	0.89	0.06	0.00	2,43	0.98	0.06	0.00	2,67	0.90	0.06	0.00	2,45	0.91	0.05	0.00	2,49
	raçdum	0.10	0.07	0.14	1,10	0.15	0.06	0.02	1,16	0.00	0.06	0.99	1,00	-0.08	0.06	0.17	0,93	0.03	0.05	0,56	1,03
	RUrURb	-1.60	0.12	0.00	0,20	-1.40	0.10	0.00	0,25	-1.59	0.11	0.00	0,20	-1.59	0.10	0.00	0,20	-1.68	0.10	0.00	0,19
	anosestmae	0.00	0.01	0.86	1,00	-0.01	0.01	0.06	0,99	0.00	0.01	0.60	1,00	0.00	0.01	0.57	1,00	0.00	0.01	0,99	1,00
	anosestfilh	-0.17	0.01	0.00	0,84	-0.14	0.01	0.00	0,87	-0.14	0.01	0.00	0,87	-0.11	0.01	0.00	0,89	-0.15	0.01	0.00	0,86
	idade	0.14	0.01	0.00	1,15	0.13	0.01	0.00	1,14	0.11	0.01	0.00	1,12	0.10	0.01	0.00	1,10	0.12	0.01	0.00	1,13
	rendper	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00
Ocupado no setor formal	Intercept	-5.69	0.29	0.00		-5.94	0.28	0.00		-5.80	0.27	0.00		-6.03	0.27	0.00		-6.04	0.26	0.00	
	Sexdum	1.53	0.07	0.00	4,63	1.46	0.07	0.00	4,29	1.53	0.06	0.00	4,60	1.44	0.06	0.00	4,22	1.41	0.06	0.00	4,08
	raçdum	0.50	0.07	0.00	1,65	0.36	0.07	0.00	1,43	0.40	0.06	0.00	1,49	0.32	0.06	0.00	1,37	0.46	0.06	0.00	1,58
	RUrURb	-0.63	0.13	0.00	0,53	-0.48	0.11	0.00	0,62	-0.69	0.12	0.00	0,50	-0.81	0.11	0.00	0,45	-0.98	0.11	0.00	0,37
	anosestmae	-0.02	0.01	0.01	0,98	-0.01	0.01	0.06	0,99	-0.02	0.01	0.03	0,98	-0.02	0.01	0.01	0,98	-0.02	0.01	0.00	0,98
	anosestfilh	0.01	0.01	0.27	1,01	0.03	0.01	0.00	1,03	0.04	0.01	0.00	1,04	0.06	0.01	0.00	1,06	0.05	0.01	0.00	1,05
	idade	0.30	0.01	0.00	1,35	0.29	0.01	0.00	1,33	0.29	0.01	0.00	1,34	0.29	0.01	0.00	1,34	0.30	0.01	0.00	1,35
	rendper	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00
Categoria de referência: desocupado.																					
Valores que não obtiveram significância																					
		2001				2002				2003				2004				2005			
		B	Std. Error	Sig.	Exp (B)	B	Std. Error	Sig.	Exp (B)	B	Std. Error	Sig.	Exp (B)	B	Std. Error	Sig.	Exp (B)	B	Std. Error	Sig.	Exp (B)
Ocupado no setor informal	Intercept	1.57	0.21	0.00		0.92	0.21	0.00		0.89	0.21	0.00		0.88	0.19	0.00		0.67	0.19	0.00	
	Sexdum	0.63	0.05	0.00	1,88	0.76	0.05	0.00	2,15	0.79	0.05	0.00	2,21	0.88	0.05	0.00	2,41	0.87	0.05	0.00	2,40
	raçdum	0.07	0.05	0.17	1,07	0.08	0.05	0.09	1,08	0.00	0.05	1.00	1,00	0.03	0.05	0.59	1,03	0.02	0.05	0.69	1,02
	RUrURb	-1.65	0.11	0.00	0,19	-1.78	0.11	0.00	0,17	-1.93	0.11	0.00	0,15	-1.74	0.09	0.00	0,18	-1.68	0.08	0.00	0,19
	anosestmae	-0.01	0.01	0.10	0,99	0.00	0.01	0.42	1,00	-0.01	0.01	0.22	0,99	0.00	0.01	0.39	1,00	0.00	0.00	0.84	1,00
	anosestfilh	-0.12	0.01	0.00	0,89	-0.12	0.01	0.00	0,88	-0.12	0.01	0.00	0,89	-0.12	0.01	0.00	0,89	-0.13	0.01	0.00	0,88
	idade	0.09	0.01	0.00	1,09	0.10	0.01	0.00	1,11	0.11	0.01	0.00	1,12	0.11	0.01	0.00	1,11	0.11	0.01	0.00	1,12
	rendper	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00
Ocupado no setor formal	Intercept	-6.16	0.25	0.00		-6.81	0.26	0.00		-6.55	0.26	0.00		-6.69	0.24	0.00		-6.81	0.23	0.00	
	Sexdum	1.25	0.05	0.00	3,49	1.31	0.05	0.00	3,69	1.29	0.05	0.00	3,65	1.44	0.05	0.00	4,20	1.35	0.05	0.00	3,87
	raçdum	0.47	0.05	0.00	1,60	0.52	0.05	0.00	1,68	0.46	0.05	0.00	1,59	0.44	0.05	0.00	1,56	0.42	0.05	0.00	1,53
	RUrURb	-0.81	0.12	0.00	0,44	-0.92	0.12	0.00	0,40	-0.94	0.12	0.00	0,39	-0.76	0.10	0.00	0,47	-0.70	0.09	0.00	0,50
	anosestmae	-0.02	0.01	0.00	0,98	0.00	0.01	0.44	1,00	-0.02	0.01	0.00	0,98	-0.02	0.01	0.00	0,98	-0.01	0.01	0.08	0,99
	anosestfilh	0.05	0.01	0.00	1,05	0.05	0.01	0.00	1,05	0.03	0.01	0.00	1,03	0.05	0.01	0.00	1,06	0.05	0.01	0.00	1,05
	idade	0.31	0.01	0.00	1,36	0.32	0.01	0.00	1,37	0.32	0.01	0.00	1,38	0.30	0.01	0.00	1,36	0.31	0.01	0.00	1,36
	rendper	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00	0.00	0.00	0.00	1,00
Categoria de referência: desocupado.																					
Valores que não obtiveram significância																					







Por trás dos fios invisíveis: configurações do trabalho domiciliar no Brasil contemporâneo

Alessandro Gomes Enoque

1. Introdução



A temática do trabalho domiciliar tem sido pouco estudada tanto na bibliografia brasileira quanto na mundial. Grande parte da explicação para isso está relacionada, fundamentalmente, às dificuldades conceituais e metodológicas referentes à matéria. Não há, por assim dizer, um consenso por parte dos estudiosos no sentido de uma definição única do que venha a ser trabalho domiciliar. Tal indefinição implica na utilização de abordagens metodológicas que, muitas vezes, apresentam resultados bastante divergentes. Aliado a tal realidade, este tipo de trabalho insere-se em um contexto de invisibilidade, não constando, pelo menos claramente, nas estatísticas oficiais, nem nas documentações de empregadores e sindicatos. As dificuldades referentes ao tema não geram, no entanto, imobilidade. Ao contrário, suscitam uma série de questões relevantes que podem contribuir, sobremaneira, na compreensão da dinâmica dos mercados de trabalho no Brasil e no Mundo. Em primeiro lugar, porque este tipo de atividade converge duas esferas importantes da vida social contemporânea – casa e trabalho. Desvinculadas durante o período da Revolução Industrial, estas duas dimensões estão, novamente, sendo reagrupadas em quantidades cada vez maiores. Um outro aspecto importante a ser destacado diz respeito ao fato de que novas tecnologias estão proporcionando, cada vez mais, o aparecimento de novas atividades que podem ser executadas dentro do espaço da casa. Da mesma forma que a máquina de costura foi uma tecnologia importante no trabalho domiciliar do século XIX, os computadores pessoais estão reacendendo este tipo de atividade na contemporaneidade. Por fim, o trabalho domiciliar está, na grande maioria das vezes, associado a grupos sociais tradicionalmente desprivilegiados no mercado de trabalho como: mulheres, crianças e negros. Lançar luzes sobre tal realidade implicaria, portanto, numa melhor compreensão da configuração da desigualdade social no Brasil e no Mundo.



O objetivo fundamental deste capítulo está pautado, exatamente, em contribuir para uma melhor compreensão conceitual, metodológica e analítica do universo do trabalho domiciliar urbano no Brasil contemporâneo. Tendo por base variáveis relevantes nos estudos acerca do mercado de trabalho, fez-se uma análise, a partir dos dados presentes nas Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1992 a 2007, dos fatores que determinam este tipo de atividade no âmbito da realidade brasileira. Partindo de quatro hipóteses de pesquisa, a análise efetuada neste trabalho apontou elementos que aproximam os dados brasileiros acerca do trabalho domiciliar daqueles registrados em outros países.

2. Trabalho domiciliar: aspectos conceituais e históricos

A escassez de estudos históricos específicos sobre a natureza do trabalho domiciliar está relacionada, potencialmente, às dificuldades no acesso às fontes. Estes trabalhadores não aparecem, pelo menos diretamente, nas estatísticas oficiais dos diversos governos nem nos documentos de organizações sindicais e de empregadores. Aliado a esta realidade, as barreiras documentais tornam-se ainda maiores se observarmos que grande parte da mão-de-obra alocada nesta atividade é composta de mulheres, enquanto grande parte da produção discursiva nas diversas sociedades é produzida dentro do universo masculino.

A dificuldade da matéria não implica, necessariamente, em impossibilidade. Relatos a respeito desta atividade poderiam ser buscados no período compreendido entre os séculos XVI e XVII. Conforme nos mostram Abreu e Sorj,

(...) o trabalho industrial a domicílio tem suas raízes (...) na Europa com a emergência da economia doméstica, quando vida familiar e trabalho estavam intimamente interligados. Marido, mulher e filhos, em geral, trabalhavam juntos na própria casa utilizando algum tipo de maquinário rudimentar para fabricar artigos das mais variadas espécies. (Abreu e Sorj, 1993:11)

Em sua análise a respeito da dinâmica fundamental da sociedade russa posterior à reforma de 1861, Lenin (1985) nos mostra que a indústria doméstica presente naquele país, que difere em demasia da perspectiva marxiana sobre trabalho industrial à domicílio, além de ser anterior a ela,



refere-se, fundamentalmente, à transformação dos produtos primários no mesmo estabelecimento da família camponesa que os extrai. De acordo com Abreu (1986), a família seria, neste sentido, uma unidade de produção, cujos membros deteriam uma certa igualdade na responsabilidade face ao processo produtivo e, também, uma restrita, embora precária, independência econômica enquanto grupo.

Para Lenin (1985), este tipo de indústria (doméstica) seria um atributo indispensável da economia natural e seus vestígios subsistiriam quase sempre onde existisse um pequeno campesinato. É compreensível, portanto, que as publicações russas sobre economia façam constantes referências a indústrias desse gênero (elaboração doméstica de artigos de linho, de cânhamo, de madeira, para autoconsumo), principalmente no que diz respeito às chamadas indústrias dos “kustares”.

Ainda para o autor, a primeira forma de indústria que se separou da agricultura foi o artesanato, ou seja, “(...) a produção de artigos por encomenda do consumidor”. Nesse caso, a matéria-prima poderia pertencer quer ao consumidor quer ao artesão e o pagamento poderia ser feito em moeda ou em espécie. É importante destacar, no entanto, que ainda não existia, nesse momento, uma produção mercantil propriamente dita. Verifica-se, somente, uma manifestação da circulação de mercadorias quando o artesão é pago em dinheiro ou quando vende a parte do produto que recebeu em troca do seu trabalho para comprar matérias-primas e instrumentos de produção. O produto do trabalho do artesão não apareceria, portanto, no mercado, não ultrapassando os limites da economia natural do camponês.

Como ocupação doméstica acessória do tempo não preenchido pela agricultura, o artesanato representou um papel importante na subsistência da economia camponesa. (Luxemburg, 1985:271)

É natural para Lenin (1985) que, uma vez conhecendo o mercado, o artesão passasse a produzir lentamente para o mesmo, transformando-se em produtor de mercadorias. Esta transformação seria, no entanto, gradual e teria, por assim dizer, um caráter de experiência.

(...) os produtos que o artesão oferece no mercado são os que casualmente lhe restam ou que prepara no seu tempo livre. Essa gradualidade é reforçada pelo fato de os mercados serem inicialmente muito limitados, de sorte que a distância entre o produtor e o consumidor ainda é pequena e o produto, como antes, passa diretamente de um para o outro, além de que a sua venda é às vezes antecedida da troca por produtos agrícolas. (Lenin, 1985:217)



Analisando os contornos da formação da classe operária inglesa no século XIX, Thompson (1987) aponta na direção de algumas transformações importantes na composição da denominada indústria doméstica. Para o autor, no período posterior a 1800, “(...) os pequenos mestres foram cedendo lugar aos grandes empregadores (industriais ou atacadistas), e a maioria dos tecelões e dos fabricantes de pregos tornaram-se trabalhadores assalariados externos, com um emprego mais ou menos precário” (Thompson, 1987:22).

É dentro desta perspectiva que Pennington e Westover (1989:31) apontam para a diferenciação existente entre a Indústria Doméstica e o conceito marxiano moderno de trabalho industrial a domicílio. Para as autoras, trabalho externo, como pode ser compreendido sobre o sistema doméstico de manufatura, teria pouco em comum com o que Marx convencionou conceituar como a moderna indústria doméstica capitalista.

(...) Essa assim chamada moderna indústria domiciliar nada tem em comum, exceto o nome, com a antiga, que pressupõe artesanato urbano independente, economia camponesa autônoma e, antes de tudo, uma casa da família trabalhadora. Ela está agora transformada no departamento externo da fábrica, da manufatura ou da grande loja. (Marx, 1988:68)

Fica patente na citação acima que a perspectiva marxiana tende a compreender o trabalho domiciliar como um elemento complementar da grande indústria. Seu objetivo não seria, de forma alguma, substituir o emprego formal típico, mas servir como uma alternativa barata em momentos de instabilidade de demanda:

Ao lado dos trabalhadores fabris, dos trabalhadores manufatureiros e dos artesãos, que concentra espacialmente em grandes massas e comanda diretamente, o capital movimenta, por fios invisíveis, outro exército de trabalhadores domiciliares espalhados pelas grandes cidades e pela zona rural. (Marx, 1988:69)

É importante destacar que grande parte da perspectiva marxiana sobre a ideia de trabalho domiciliar pode ser encontrada no capítulo XIII d’*O Capital*. Apesar de não ser esta a problemática fundamental tratada no capítulo, a apresentação das condições de surgimento e perpetuação deste tipo de trabalho em meados do século XIX nos dá algumas indicações sobre como o tema é tratado pelo autor.

Na verdade, a discussão inicia-se com uma explanação sobre a forma como se daria a superação da cooperação baseada no artesanato e da manufatura pela maquinaria. Para Marx (1988), a necessidade de aumentos



consideráveis de produtividade traria como demanda uma modificação na forma como é organizada a produção. Nesta perspectiva, a maquinaria toma um papel fundamental na substituição da força humana como elemento principal do processo.

A transição para o sistema fabril seria, no entanto, um processo extremamente complexo e particularizado. É particularizado no sentido de que cada setor industrial se adaptaria de maneira distinta dos demais. Segundo o autor, as particularidades inerentes a cada processo produtivo auxiliariam ou dificultariam tal transição:

Essa metamorfose continua a mais difícil onde a produção manufatureira de mercadorias não é constituída por uma sequência de processos de desenvolvimento, mas por uma multiplicidade de processos díspares. (Marx, 1988:69)

Em relação ao fato de que a transição seria complexa, Marx (1988) nos mostra que tal processo poderia abarcar uma série de formas transitórias de organização da produção e do processo de trabalho. É dentro desta perspectiva que o autor nos situa na problemática do trabalho industrial domiciliar. Para ele, esta forma atípica de trabalho estaria inserida, somente, em um momento histórico em que a cooperação baseada no artesanato e a manufatura estariam superadas pela maquinaria. Cumpre dizer, no entanto, que o momento histórico de implantação do sistema fabril dependeria em grande parte, como foi dito acima, das particularidades inerentes a cada processo produtivo e das possibilidades de ganho do capital.

Utilizando os exemplos das indústrias de “lace finishing”, das rendas de bilro e entrançamento de palhas, Marx (1988) nos aponta algumas características importantes desta “moderna” indústria domiciliar. Um importante aspecto destacado pelo autor diz respeito, exatamente, a uma modificação na composição do trabalhador coletivo que atua na atividade domiciliar em meados do século XIX. Há, por assim dizer, uma transição de uma mão-de-obra essencialmente masculina para outra, “barata e imatura”, composta de mulheres e crianças.

Corroborando a constatação marxiana, Pennington e Westover nos apontam que:

A transição da produção doméstica para o sistema fabril testemunhou uma radical mudança na composição e no estilo de vida da força de trabalho. (...) A moderna indústria doméstica ou sistema de trabalho domiciliar é dependente da exploração de uma mão-de-obra barata e imatura, que é, predominantemente, composta de mulheres e crianças. (Pennington & Westover, 1989:32)



Esta mudança ensejou, ainda, na visão do autor, um enfraquecimento da classe operária. A possibilidade de utilização de uma mão-de-obra barata, por parte do capital, em momentos de flutuação de demanda, aliada a inclusão do elemento concorrencial no seio destes trabalhadores, fez com que a classe operária se dividisse e, conseqüentemente, enfraquecesse.

Para Pennington e Westover (1989), a presença de uma mão-de-obra não sindicalizada, fragmentada e sensível a baixos salários fortaleceu, em demasia, a posição patronal e diminuiu, consideravelmente, o poder de barganha dos sindicatos. Cumpre dizer que a utilização de trabalhadores domiciliares em momentos de flutuação de demanda inibiu o crescimento do movimento sindical e do nível geral de salários da classe trabalhadora.

No que se refere à realidade brasileira do final do século XIX, Matos (1993) destaca, ainda, que a utilização de trabalhadores domiciliares na indústria de costura de sacaria de café em São Paulo e Santos configurou-se como uma estratégia política patronal, de caráter intencional, de submissão dos trabalhadores e enfraquecimento do movimento sindical.

É importante destacar, neste ponto, o fato de que grande parte da resistência à utilização de mão-de-obra domiciliar nas fábricas no início do século XX partiu da mão-de-obra formal. Conforme nos mostra Daniels, ao analisar a realidade americana na transição para o século XX,

(...) na virada do século, o trabalho organizado tinha boas razões para se opor ao trabalho domiciliar. Trabalhadores domiciliares, eles argumentavam, não era passível de organização, reduzia o preço do trabalho e minava as greves dos trabalhadores de fábrica. (Daniels, 1989:19)

Uma segunda frente de resistência ao trabalho domiciliar no início do século XX nos EUA partiu da forte atuação de reformadores sociais. Para tais atores, este tipo de atividade trazia consigo um alto grau de exploração e insalubridade, além do enfraquecimento de uma particular concepção ideológica de maternidade, onde o espaço da casa é sagrado e cabe à mãe zelar pela manutenção da mesma.

Para Marx (1988), uma outra característica do trabalho domiciliar moderno diz respeito ao papel da tecnologia e, conseqüentemente, dos avanços tecnológicos na configuração do mesmo. Para o autor, o aumento do capital investido em máquinas de costura pelas empresas durante o período da Revolução Industrial, por exemplo, proporcionou a saturação do mercado e a possibilidade de venda para o trabalhador domiciliar individual.

Pennington e Westover (1989) apontam, ainda, que o período de meados do século XIX foi particularmente eficiente na utilização combinada de inovações tecnológicas e trabalho domiciliar. Na verdade, as autoras nos



mostram que a pretensa competição entre “máquinas” e “trabalho manual domiciliar” nem sempre prevaleceu e que certas inovações tecnológicas geraram, sobretudo, um incremento no volume de atividades domiciliares.

É importante destacar, no entanto, que a opção pela mecanização ou pela utilização do trabalho a domicílio baseou-se em algumas variáveis importantes. A primeira diz respeito, basicamente, ao tipo de produto fabricado. De acordo com Pennington e Westover (1989), produtos de qualidade superior poderiam ser melhor obtidos com a utilização de mão-de-obra domiciliar, enquanto produtos de qualidade inferior poderiam, facilmente, ser supridos pela utilização de maquinaria. A natureza do processo produtivo envolvido seria, também, um fator bastante importante na opção pela mecanização.

Um último fator importante na escolha, por parte do empresariado, da utilização ou não do trabalho domiciliar (em contrapartida à mecanização) em determinada atividade estava relacionado aos custos de suprimento da mão-de-obra. Uma vez que grande parte da mão-de-obra envolvida na atividade domiciliar era essencialmente feminina, a existência de baixos e irregulares salários para os trabalhadores masculinos, a abundância numérica de mulheres em determinada localidade e a possibilidade de estas encontrarem “empregos” alternativos fizeram com que determinadas localidades utilizassem, com mais ênfase, o trabalho domiciliar. É o caso, por exemplo, da indústria de confecção londrina de meados do século XIX, conforme nos mostram Pennington e Westover (1989).

A utilização de equipamentos (máquina de costura, por exemplo), aliada à divisão do trabalho e à simplificação das tarefas, na atividade domiciliar, possibilitou que uma série de trabalhadores não-qualificados viessem a ser encampados no processo produtivo.

Dentre uma série de trabalhadores não-qualificados aptos a trabalharem na atividade domiciliar, destacaram-se as mulheres e crianças (normalmente, filhos). No que se refere à utilização de mão-de-obra infantil, alguns aspectos importantes devem ser destacados. O primeiro diz respeito ao fato de que, normalmente, desempenharam atividades como forma de auxílio à mãe trabalhadora, ou seja, não eram pagos diretamente pela execução da atividade, mas eram parte contribuinte na produção da unidade doméstica. Em consequência disto, os custos com a utilização desta mão-de-obra eram mínimos.

Um outro aspecto importante a ser destacado neste ponto é o de que os custos de supervisão e treinamento desta mão-de-obra (infantil) não eram de responsabilidade do empregador e, sim, da família (leia-se, mãe trabalhadora). No que se refere à supervisão destes trabalhadores, a mesma tende a confundir os papéis de supervisor/empregado com os de pais/filhos, modificando, consideravelmente, a natureza das relações de mando/subordinação.



No tocante ao treinamento, a abundância de mão-de-obra já treinada em uma determinada localidade (distrito industrial), aliado à existência de instituições de ensino especializadas (escolas de costura, por exemplo), e o aprendizado informal proporcionado por parentes e amigos reduziam, sobremaneira, os custos do empregador.

Algumas das questões levantadas acima nos mostram que houve, a partir de meados do século XIX, um rebaixamento geral no *status* da atividade domiciliar representado, principalmente, pela análise das condições de trabalho. Matos (1993) nos mostra, para a realidade da costura de sacaria de juta, que a penetração do universo da fábrica no seio das famílias trabalhadoras gerava uma série de condições adversas como, por exemplo, a ocorrência de doenças (tuberculose, doenças de pele e sequelas irremediáveis na visão, principalmente). Analisando a indústria de confecção inglesa, Pennington e Westover (1989) nos mostram, ainda, que a permanência dos trabalhadores domiciliares na mesma posição durante horas a fio resultava em fortes dores nas costas e no pescoço.

No que se refere à possibilidade de aquisição pelos trabalhadores domiciliares dos seus instrumentos de trabalho, Marx (1988), afirma que a matéria-prima despendida pelo trabalhador era fornecida, em grande parte, pelo empregador. A constatação desta realidade parece ensejar algumas considerações importantes. Em primeiro lugar, a ideia de que a autonomia sobre a atividade desempenhada pelo trabalhador domiciliar é relativa e restrita. Embora haja certa áurea positiva em relação à flexibilidade do tempo despendido por estes trabalhadores ao longo do dia, e este fator acaba mascarando a realidade da exploração capitalista, nota-se um controle por parte do empregador no fornecimento da quantidade, qualidade e tipo da matéria-prima, nas especificações do processo produtivo, prazos de entrega, além da verificação da qualidade do “produto final” fornecido pelo trabalhador.

É importante destacar, no entanto, que, para Marx (1988), a atividade desempenhada pelo trabalhador domiciliar é parcelizada, ou seja, o mesmo executa somente algumas tarefas específicas do processo produtivo externalizadas pela grande indústria. Perspectiva semelhante pode ser observada em Abreu e Sorj ao afirmarem sobre a realidade da costura domiciliar no Rio de Janeiro que “(...) o trabalho realizado pelas costureiras a domicílio implica montar as peças, que já vem cortadas de fábrica, na máquina de costura de sua propriedade” (1993:47).

Um último aspecto importante levantado em Marx (1988) diz respeito à sazonalidade da atividade domiciliar e a conseqüente irregularidade do emprego. Para o autor, “(...) as manufaturas dessa esfera devem sua origem principalmente à necessidade capitalista de ter à mão um exército



adequado a qualquer flutuação da demanda, pronto para ser mobilizado” (Marx, 1988:76-77).

De acordo com Bruschini e Ridenti, o trabalho domiciliar, apesar de ser pouco estudado na bibliografia brasileira, é, quase sempre, definido no sentido que lhe foi atribuído por Marx (1988), ou seja, “(...) como uma atividade externa à indústria, realizada no domicílio, e não como qualquer afazer implementado no âmbito doméstico” (1993:83).

Neste sentido, Lenin, ao fazer referência ao trabalho domiciliar como sendo “(...) a forma mais liberal de exploração capitalista”, o define, em uma perspectiva próxima a Marx (1988), como sendo “(...) a transformação domiciliar de matérias-primas fornecidas por um empresário contra pagamento por peça” (1985:281). Ainda em proximidade com a perspectiva marxiana, Matos afirma que o “(...) o trabalho domiciliar deve ser entendido como aquele realizado na habitação do trabalhador, por encomenda da empresa ou de seus intermediários, envolvendo geralmente a realização de uma tarefa parcial do processo produtivo (...) e cujo pagamento é feito por peça” (1993:66).

Até o momento, alguns aspectos cruciais da definição clássica (marxiana) de trabalho domiciliar poderiam ser ressaltados. O primeiro diz respeito, exatamente, ao *locus* de execução da atividade. Não há, por assim dizer, trabalho domiciliar fora do espaço da casa. A execução da atividade no âmbito da casa representaria, portanto, o pressuposto fundante do trabalho domiciliar. Tal constatação, embora banal, destaca um elemento importante, uma vez que, na modernidade, os espaços de produção e reprodução encontram-se em ambientes distintos (casa e fábrica). Tal imbricação do universo da produção e da reprodução, aliada ao fato de que grande parte da mão-de-obra inserida nesta atividade é composta de mulheres, ensejaria dificuldades na separação entre o trabalho domiciliar e as atividades propriamente domésticas (lavar, passar, cozinhar, etc.).

A separação entre os conceitos de trabalho domiciliar e trabalho doméstico constitui-se, neste momento, uma necessidade primordial. Entende-se trabalho doméstico como o grupamento de atividades desenvolvido por componentes do núcleo familiar, tradicionalmente mulheres, diretamente ligados ao âmbito da reprodução da mão-de-obra. Constitui-se, portanto, de atividades como lavar, cozinhar, costurar, cuidar dos filhos, etc.

Um outro componente importante da definição marxiana clássica de trabalho domiciliar diz respeito à presença de um agente (ou mais de um) que intermedeia as relações entre o universo da casa e o mercado. De acordo com esta ideia, a figura do trabalho domiciliar somente existiria no momento em que uma empresa ou um intermediário contratasse a fabricação de tarefas parciais do processo produtivo de um trabalhador que desempenhasse suas



funções no âmbito da casa. Convém notar que fica clara, nesta afirmativa, uma natureza de subordinação do trabalho domiciliar em relação às empresas contratantes. Grande parte desta subordinação está relacionada ao controle que a empresa mantém sobre as especificações da produção, aos prazos de entrega, bem como, em alguns casos, sobre a propriedade da matéria-prima e das máquinas.

Como grande parte das encomendas decorre, necessariamente, das flutuações de demanda, é plausível dizer que a distribuição temporal do trabalho não obedece a uma uniformidade aparente. Aliás, a flexibilidade do tempo é, exatamente, um dos objetivos do capital na utilização deste tipo de mão-de-obra. Na medida em que estes trabalhadores levam partes do serviço para casa, há uma forte possibilidade de que os tempos de trabalho acabem por interferir nas horas de lazer deste indivíduo.

A dimensão temporal aparece, assim, na atividade domiciliar, de uma forma bastante evidente. Intercalada pelas ocupações domésticas (cuidar das crianças, lavar a roupa, cozinhar, entre outras), o trabalho domiciliar estendia-se em longas jornadas de trabalho.

Outro elemento importante ressaltado na definição acima é a delimitação da natureza da remuneração inserida no âmbito do trabalho domiciliar. De acordo com Matos (1993), o tipo de remuneração presente no universo do trabalho domiciliar é, fundamentalmente, de natureza variável. Como destacam alguns estudos (Tomei, 1999 ; Abreu & Sorj, 1993; Lavinias *et al.*, 2000), na grande maioria dos casos, a remuneração dos trabalhadores domiciliares está intimamente relacionada ao número de peças fabricadas, ou seja, somente se ganha por aquilo que foi produzido. Cumpre destacar, ainda, o aspecto complementar da renda obtida através do trabalho domiciliar. Uma vez que grande parte da mão-de-obra alocada neste tipo de atividade é constituída de mulheres casadas e com filhos, estas enxergam tal atividade como um incremento na renda familiar que não atrapalha, necessariamente, as funções domésticas no âmbito da casa (lavar, passar, cuidar dos filhos, entre outros).

Outros fatores importantes na composição da remuneração dos trabalhadores domiciliares diz respeito a um componente concorrencial, fruto da dispersão espacial dos mesmos, a abundância de mão-de-obra em determinados distritos e a origem socioeconômica deles. Lenin (1985), ao descrever a realidade russa de meados do século XIX, aponta que a dispersão dos operários domiciliares constituiu-se no aspecto mais nocivo deste tipo de atividade. Para o autor, a explicação para tal devia-se ao fato de que seria “(...) mais fácil entrar em acordo com eles” (Lenin, 1985:283).

É interessante notar, de acordo com Tomei (1999), que as primeiras críticas e movimentos sociais contra o trabalho domiciliar começaram a surgir



a partir de fins do século XIX. Embora houvesse um clima de insatisfação social em relação às condições deste tipo de trabalho, alguns setores não propunham sua abolição, mas sim um melhoramento das condições nas quais ele era executado. Grande parte da explicação para este fato estava relacionada com a ideia de que manter a mulher trabalhadora no âmbito da casa serviria como um fator de integração e consolidação da família. Ao final, o que acabou prevalecendo foi a posição sindical que solicitava a erradicação deste tipo de ocupação, pois se argumentava que, além de subtrair as mulheres de suas tarefas domésticas e responsabilidades familiares, este tipo de trabalho reduzia as oportunidades de emprego na fábrica para os homens. Além disso, a existência do trabalho domiciliar fazia com que o poder de negociação dos operários ficasse extremamente debilitado em questões como melhoria de condições nas fábricas e aumentos salariais.

Em uma segunda frente de atuação, diversos reformadores sociais buscaram associar, através de campanhas públicas, os perigos da atividade domiciliar para a saúde dos trabalhadores, bem como de sua família. Nesta perspectiva, Matos (1993), ao analisar a costura de sacaria do café em Santos e São Paulo no final do século XIX, mostra que as condições de insalubridade das casas dos trabalhadores passou a ser motivo de preocupação de segmentos da sociedade que viam na atividade um potencial foco de propagação de doenças.

O medo da contaminação, tuberculose principalmente, fez com que uma série de boicotes a mercadorias produzidas por meio do trabalho da agulha domiciliar ocorresse no Brasil do início do século (sacos, camisas, roupas em geral e de cama e mesa). De acordo com Daniels (1989), realidade semelhante ocorreu na indústria domiciliar de fabricação de charutos na cidade de Nova York no fim do século XIX.

No início do século XX, a posição governamental acerca do trabalho domiciliar passou a ser, pelo menos no caso americano, pela extinção. De acordo com Boris (1987), o “National Recovery Administration (NRA)”, fruto do *New Deal*, estabeleceu rígidos códigos para a competição justa entre as empresas e incluía, prontamente, a proibição do trabalho domiciliar em centenas de indústrias.

É interessante ressaltar, conforme nos mostra Tomei (1999), que esta postura pela extinção do trabalho domiciliar acabou se espalhando por organismos internacionais. A própria OIT, na Conferência de Havana (Cuba) dos anos vinte, condenou esta forma de trabalho e incitou seus Estados-membros a promover sua eliminação. Em conformidade com esta orientação, a OIT adotou convênios sobre salário mínimo, limitação da jornada e do trabalho noturno, reforçando a invisibilidade do trabalho domiciliar no mundo.



Abreu nos mostra, no entanto, que mais do que qualquer intervenção direta do governo ou de organizações sindicais, “(...) o enfraquecimento do trabalho a domicílio resultou das mudanças no sistema produtivo” (1986:59). Tal perspectiva fez com que, logo após a Primeira Guerra Mundial, o trabalho a domicílio estivesse restrito a apenas alguns setores específicos da economia. Ao mesmo tempo, o trabalho domiciliar deixou de fazer parte do universo de interesses dos observadores sociais, sendo relegado ao cotidiano invisível das donas de casa.

De acordo com Silver (1989), esta invisibilidade permaneceu inalterada, contudo, até o início da década de setenta, onde transformações na organização da produção capitalista, o aumento da competição internacional interfirmas e o aparecimento de novas tecnologias (computador, principalmente) favoreceram a retomada desta atividade no mundo.

É dentro deste novo contexto que há um ressurgimento da aplicação e da discussão a respeito do trabalho domiciliar. De acordo com Dangler (1989), essa retomada do trabalho domiciliar atenderia, principalmente, a necessidade das empresas no que diz respeito ao atendimento de demandas de mercado flutuantes e a redução de custos operacionais. Graças ao aumento da competição interfirmas no mundo, as empresas estariam utilizando, cada vez mais, amplas de redes de subcontratação cujo elo final da cadeia seriam os trabalhadores domiciliares individuais.

Ainda para o autor, o trabalho domiciliar seria um tipo particular de descentralização da produção cuja expansão nas décadas recentes estaria atado ao processo global de reestruturação do capital. Para Dangler (1989), em setores produtivos particulares (como, por exemplo, a indústria de eletrônicos), este tipo de atividade estaria tendo um papel fundamental na competição baseada em custos.

Para Delaney (2004), tal força de trabalho, estimada em termos globais em aproximadamente 300 milhões de indivíduos, estaria intimamente relacionada ao crescimento do setor informal. Tal associação pode ser visualizada, ainda, em Pearson (2004), que afirma ser crescente a relação entre informalidade e trabalho domiciliar. Para a autora, mesmo países com setores formais tradicionalmente estruturados (no caso latino-americano, Chile e Argentina) ou com economias fortemente planejadas (economias do leste europeu), testemunharam crescentes aumentos em atividades de cunho domiciliar. Em uma perspectiva próxima, Silver (1989) afirma que, em momentos de maior desemprego e pobreza, haveria uma tendência de aumento no número de trabalhadores domiciliares.

É importante destacar, neste sentido, que há um relativo consenso por grande parte dos autores (Felstead & Jewson, 2000; Dangler, 1989;



Tomei, 1999; Abreu, 1986) apontando para o crescimento numérico desta atividade. Ao analisar a realidade americana a partir dos dados do Censo Populacional de 1990, Felstead e Jewson (2000) apontam, por exemplo, um crescimento de, aproximadamente, 56% no número de indivíduos que trabalham em casa entre as décadas de 80 e 90.

Utilizando dados do Labour Force Survey (LFS), Felstead *et al.* (2000) apontam uma tendência semelhante para o mercado de trabalho inglês. Os autores apontam que o contingente de indivíduos que afirmavam trabalhar “principalmente em casa” (“mainly at home”) praticamente dobrou entre os anos de 1981 e 1998. No que se refere ao primeiro ano, o número de trabalhadores girou em torno de 345.920 (cerca de 1,5% do total da força de trabalho), enquanto que no segundo ano (1998) o valor foi de 680.612 (2,5%). Outro exemplo de crescimento no cenário europeu é relativo ao caso francês. Para esse país, o percentual da força de trabalho com idade superior a 15 anos que trabalhava em casa girava, em 1992, em torno de 0,8%. Em 1996, no entanto, este valor subiu para algo em torno de 5,0%.

Analisando exemplos de outros continentes, Felstead e Jewson (2000) nos mostram dados relacionados aos Censos Populacionais de Hong Kong (1961, 1971 e 1981) que apontam um crescimento no percentual de mulheres que trabalham em casa da ordem de 4,71 pontos percentuais entre os anos de 1971 (0,34% do total de mulheres) e 1981 (5,05%).

Para Dangler (1989), no entanto, este “novo” e “crescente” trabalho domiciliar não estaria restrito, contudo, às indústrias tradicionais (têxtil e calçadista, por exemplo). O aparecimento do computador e da internet fizeram com que o rol de atividades domiciliares possíveis ampliasse consideravelmente. Para Felstead e Jewson (2000), esta série de inovações tecnológicas e gerenciais aumentou, consideravelmente, as possibilidades de ganho a partir do espaço do domicílio. Para os autores, atualmente, atividades diversas como: montagem de componentes eletrônicos, endereçamento de envelopes, processamento de reclamações de seguros, processamento de textos, dentre outras, podem ser executadas dentro do espaço da casa por trabalhadores domiciliares.

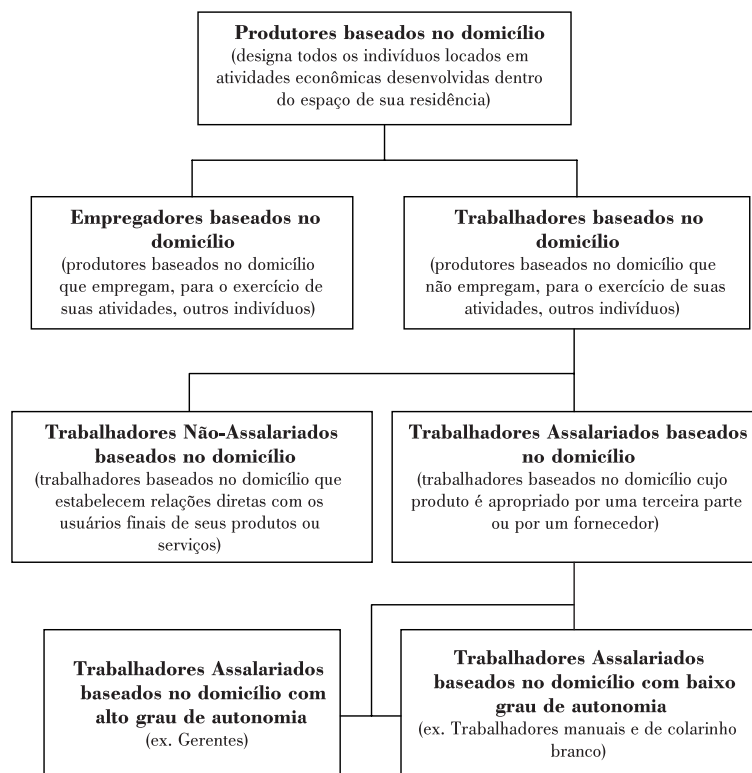
Segundo Jelin, Mercado e Wyczykier (1998), esta nova realidade tem atualizado e renovado consideravelmente os debates sobre a definição mesma do que seja trabalho a domicílio. Dentre as alternativas conceituais propostas neste novo contexto, destaca-se a presente na Convenção 177 da Organização Internacional do Trabalho (OIT) de 1995. Nesta perspectiva, trabalho domiciliar seria definido como:

(...) o trabalho que uma pessoa realiza: (1) em seu domicílio ou em outros locais que escolha, distintos dos locais de trabalho do empregador; (2)



em troca de uma remuneração; (3) com o objetivo de elaborar um produto ou prestar um serviço conforme as especificações do empregador, independentemente de quem forneça o equipamento, os materiais ou outros elementos utilizados, a menos que essa pessoa tenha o grau de autonomia e de independência econômica necessário para ser classificado como trabalhador independente em virtude da legislação nacional ou de decisões judiciais (Jelin, Mercado & Wyczykier, 1998:02)

Para Felstead e Jewson (2000), não há uma única definição de trabalho domiciliar que seja internacionalmente conhecida. Para os autores, mesmo dentro de um mesmo país, alternativas conflitantes podem ser utilizadas por diversos autores, implicando, necessariamente, em uma imprecisão numérica e metodológica a respeito da matéria. Analisando dados de pesquisas em diversos países (EUA, Inglaterra, União Europeia, Austrália, por exemplo), estes optam por uma abordagem metodológico-conceitual mais ampla do trabalho domiciliar que pode ser mais bem compreendida utilizando o diagrama abaixo:



Fonte: Felstead & Jewson (2000)

Conforme pode ser observado no alto do diagrama acima, o primeiro nível, denominado “produtores baseados no domicílio”, designa aqueles indivíduos locados em atividades econômicas desenvolvidas por membros de famílias que produzem, dentro do espaço de sua residência, produtos para serem comercializados no mercado. É importante destacar que tal definição parece abarcar uma variedade enorme de atividades (industriais e de serviços) que incluiriam desde a fabricação de partes do processo produtivo do calçado até a prestação de serviços de cabeleireiro.

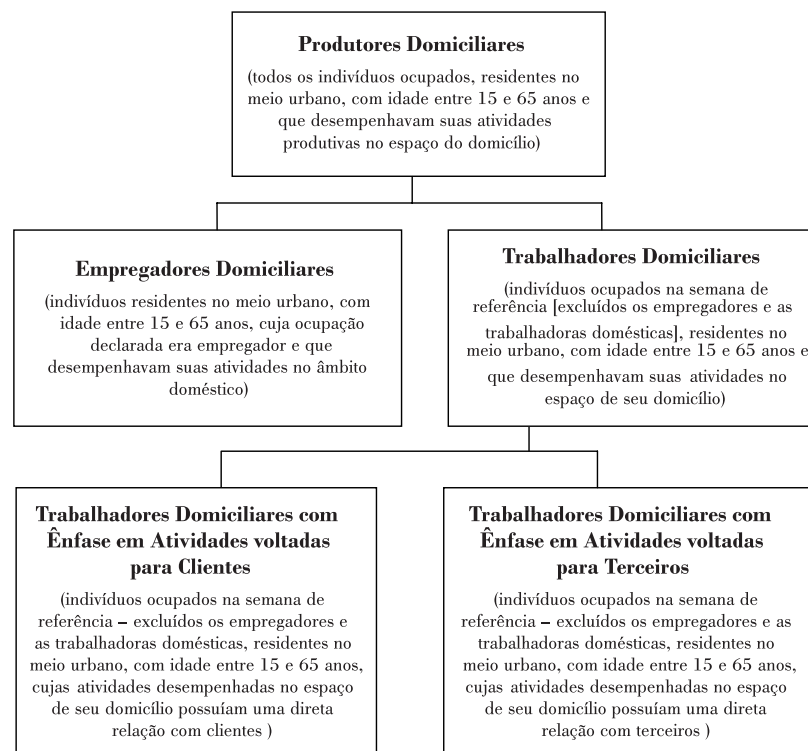
Uma vez que o conceito de “produtores baseados no domicílio” é bastante generalista, Felstead e Jewson (2000) propõem um segundo nível de desagregação baseado, fundamentalmente, no controle sobre a força de trabalho de outros. Para tanto, eles dividem o primeiro nível em dois: “empregadores baseados no domicílio” e “trabalhadores baseados no domicílio”. De acordo com os autores, o conceito de “empregadores baseados no domicílio” designa os indivíduos engajados em uma atividade econômica ligada ao mercado, dentro do espaço de sua residência, que empregam mão-de-obra (donos de hotéis que funcionam em suas próprias residências e que empregam mão-de-obra, por exemplo). “Trabalhadores baseados no domicílio”, ao contrário, designa os indivíduos engajados em uma atividade econômica ligada ao mercado, no espaço de sua residência, que não empregam mão-de-obra (massagistas, por exemplo).

Cumprido destacar que este último conceito (“trabalhadores baseados no domicílio”) abarca, ainda, uma variedade enorme de atividades. Como forma de melhor compreender a realidade estudada, os autores propõem um terceiro nível de desagregação: “trabalhadores não-assalariados baseados no domicílio” e “trabalhadores assalariados baseados no domicílio”. Para Felstead e Jewson (2000), estariam inseridos no primeiro grupo aqueles trabalhadores que estabelecem relações diretas com os usuários finais de produtos ou serviços. Há, por assim dizer, um contato muito próximo entre o indivíduo que executa a atividade e o consumidor final do produto ou serviço. É possível incluir nesta categoria, por exemplo, mecânicos, cabeleireiros, massagistas, etc. Os indivíduos inseridos no segundo grupo, ao contrário, estabeleceriam relações apenas indiretas com os usuários finais de produtos ou serviços. Há, neste sentido, uma apropriação do produto ou serviço por terceiros.

Um último nível de desagregação proposto pelos autores divide, conforme pode ser visto no diagrama acima, a categoria denominada “trabalhadores assalariados baseados no domicílio”. Para tanto, Felstead e Jewson (2000) observam o grau de autonomia que o indivíduo vivencia no desempenho de suas atividades. Os trabalhadores locados no espaço da casa, cujo produto ou serviço é apropriado por terceiros, e que possuem um relativo grau de autono-

mia frente à atividade, poderiam ser agrupados no conceito de “trabalhadores assalariados baseados no domicílio com alto grau de autonomia”. De outro modo, trabalhadores que executam atividades em casa, cujo produto ou serviço é apropriado por terceiros, e que possuem um baixo grau de autonomia frente a atividade, poderiam ser caracterizados como “trabalhadores assalariados baseados no domicílio com baixo grau de autonomia” (costureiras na indústria têxtil, por exemplo). Cumpre destacar que é somente nesta última categoria, segundo os autores, que estariam localizados os trabalhadores a domicílio representados na literatura de inspiração marxista.

Tendo em vista as dificuldades de aproximação teórica e metodológica entre os conceitos apresentados por Felstead e Jewson (2000) e os dados disponíveis nas bases de dados brasileiras (PNAD's, principalmente), optou-se, para fins deste trabalho, pela proposição de um modelo com apenas 05 categorias analíticas: (1) “produtores domiciliares”; (2) “empregadores domiciliares”; (3) “trabalhadores domiciliares”; (4) “trabalhadores domiciliares com ênfase em atividades de serviços”; e (5) “trabalhadores domiciliares com ênfase em atividades industriais”.



Fonte: Elaborado pelo próprio autor.



Em relação à primeira categoria analítica proposta (“produtores domiciliares”), foram incluídos todos os indivíduos ocupados, residentes no meio urbano, com idade entre 15 e 65 anos e que desempenham suas atividades produtivas no espaço do domicílio (ressalta-se que, para este nível de análise, estão incluídos os “empregadores” e as “trabalhadoras domésticas”).

A segunda categoria analítica (“empregadores domiciliares”) foi construída a partir de uma subamostra do grupamento maior, denominado “produtores domiciliares”. Para tanto, foram selecionados somente os indivíduos residentes no meio urbano, com idade entre 15 e 65 anos, cuja ocupação declarada na PNAD era a de empregador e que desempenhavam suas atividades no âmbito doméstico.

A terceira categoria analítica proposta pelo modelo (“trabalhadores domiciliares”) foi construída a partir da seleção de indivíduos ocupados na semana de referência (excluídos os empregadores e as trabalhadoras domésticas), residentes no meio urbano, com idade entre 15 e 65 anos e que desempenhavam suas atividades no espaço de seu domicílio.

Em relação ao quarto e quinto níveis de análise, foram utilizadas duas subamostras derivadas da categoria “trabalhadores domiciliares” proposta pelo modelo acima: “trabalhadores domiciliares com ênfase em atividades voltadas para clientes” e “trabalhadores domiciliares com ênfase em atividades voltadas para terceiros”. Ressalta-se que, uma vez que não há, para a realidade dos bancos de dados brasileiros, questões que relacionem, diretamente, a atividade executada pelo indivíduo no espaço de seu domicílio e seus clientes, a instrumentalização de tais conceitos foi obtida através de uma análise pormenorizada das ocupações dos indivíduos classificados como “trabalhadores domiciliares”. Tal análise consistiu, inicialmente, no detalhamento desta categoria sob a perspectiva dos grupos de ocupação no trabalho principal da semana de referência que a compunham. Observou-se que, dos dez grupos ocupacionais existentes, apenas quatro contribuíam com aproximadamente 89,20% do total dos indivíduos classificados como “trabalhadores domiciliares”: “profissionais das ciências e das artes” (10,8%), “trabalhadores dos serviços” (22,5%), “vendedores e prestadores de serviços do comércio” (19,3%) e “trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção” (36,6%).

Uma vez que, neste nível de detalhamento, a possibilidade de classificação mostrou-se, ainda, crítica, optou-se, neste momento, por um maior detalhamento dos grupos acima apresentados, tendo em vista avaliar sua composição e verificar se as ocupações que os estruturavam eram de natureza de maior relacionamento com os clientes (o que poderia ser categorizado como “trabalhadores domiciliares com ênfase em atividades voltadas para



clientes”) ou com terceiros (o que poderia ser categorizado como “trabalhadores domiciliares com ênfase em atividades voltadas para terceiros”). Após tal análise, foi possível efetuar a divisão dos grupos (“profissionais das ciências e das artes”, “trabalhadores dos serviços”, “vendedores e prestadores de serviços do comércio” e “trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção”) entre “trabalhadores domiciliares com ênfase em atividades voltadas para clientes” e “trabalhadores domiciliares com ênfase em atividades voltadas para terceiros”.

3. *Trabalho domiciliar: matizando o conceito*

A presença de mão-de-obra feminina no trabalho domiciliar é uma importante realidade destacada pela grande maioria dos estudos publicados acerca da temática (Lavinás *et al.*, 2000; Abreu, 1986; Abreu & Sorj, 1993; Tomei, 1999; Verdura, 1998; Jelin, Mercado e Wyczykier, 1998). Segundo Abreu e Sorj:

(...) a feminização do trabalho domiciliar varia de 90% a 95% na Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália e Holanda; é de 84% na França; 75% na Espanha e 70% na Grã-Bretanha. No Japão, segundo uma pesquisa de 1988, 93,5% dos trabalhadores domiciliares eram mulheres, e na antiga URSS, onde o trabalho domiciliar é concentrado em indústrias locais, 86% dos trabalhadores são mulheres. (Abreu & Sorj, 1993:13)

Em relação aos países da América Latina (o Brasil, inclusive), nota-se que a situação não se difere em demasia. Neste sentido, pode-se apontar o estudo de Tomei (1999) que nos mostra, claramente, a predominância da mulher no trabalho domiciliar em países como Peru, Argentina, Paraguai, Brasil e Chile. A autora mostra, por exemplo, que 82% dos trabalhadores domiciliares chilenos são mulheres. Realidade semelhante pode ser observada para o caso mexicano. De acordo com Benería e Roldán (1987), haveria uma tendência de maior feminização da força de trabalho à medida que o tamanho das empresas diminui. Para as autoras, o “último degrau da escada” (trabalho domiciliar) seria quase totalmente composto por mulheres. É importante destacar que a participação da mão-de-obra feminina também aparece em alguns dos estudos sobre nosso país (Abreu & Sorj, 1993; Ruas, 1993; Abreu, 1986; Lavinás *et al.*, 2000).

Conforme mostram Abreu e Sorj, uma das explicações mais importantes dessa relação (trabalho domiciliar/gênero feminino) tem a ver, exatamente,



com a possibilidade de a mulher “(...) conciliar uma atividade geradora de renda com as obrigações domésticas que se encontram no máximo de sua exigência: filhos dependentes e a presença de cônjuge” (1993:46).

O que cabe destacar é que esta associação, como destacado na literatura de gênero, não é meramente biológica, mas antes uma elaboração cultural, ou seja, se amamentar, engravidar estão ligados a uma condição biológica que só pode ser exercida pelo sexo feminino, as tarefas de cuidar dos filhos, lavar, passar cozinhar são construídas socialmente, sendo, portanto, relacionadas à distinção entre os gêneros. Segundo Goldani, “(...) cada sociedade inscreve e normatiza atributos de condutas masculinas e femininas que vão, até mesmo de forma estereotipada, construindo as relações de gênero” (1999:58).

Da mesma forma, Chorodow (1979) desenvolve uma teoria, sob uma perspectiva psicanalítica, que aponta para o fato de que o papel universal das mulheres, de mães e responsáveis pelos cuidados dos filhos pequenos seria um fator decisivo na experiência discriminativa no desenvolvimento masculino e feminino. A autora mostra como o contato com a figura feminina irá refletir de maneira distinta na experiência dos sexos. Enquanto há continuidade da experiência do crescimento feminino, uma vez que a menina torna-se mulher ao seguir os passos da mãe, no caso masculino o que marca é a descontinuidade.

É importante ressaltar que a decisão destas mulheres de optar pelo trabalho domiciliar tem um impacto fundamental na construção de suas identidades. Conforme destacam Abreu e Sorj, o processo de construção da identidade da mulher está, quase sempre, relacionado “(...) aos papéis e expectativas sociais do mundo familiar” (1993:44). Quando o universo da reprodução e o da produção convergem em um mesmo espaço físico e na mesma pessoa, a possibilidade de criação de uma identidade autônoma fica extremamente debilitada. Nesta perspectiva, os papéis demandados pelo gênero feminino como: costurar, lavar e cuidar dos filhos são constantemente reforçados e, conseqüentemente, repassados às filhas menores.

Um outro fator importante a ser levantado na decisão da mulher de trabalhar em casa é o da proximidade que existe entre atividades tradicionalmente relacionadas ao gênero feminino – lavar, cozinhar, costurar – e as atividades desempenhadas no trabalho domiciliar. Segundo Abreu, “(...) no processo de socialização, os papéis femininos são construídos mediante a aquisição de um saber que objetiva reproduzir a unidade doméstica” (1993:52). O aprendizado da costura não é encarado, portanto, como uma atividade puramente econômica e comercializável, mas como um conhecimento necessário para o desempenho futuro dos papéis de mãe e esposa. Ainda segundo a autora,



(...) transformar esse conhecimento em um recurso econômico (caso do trabalho domiciliar) não parece, portanto, mudar a percepção que as trabalhadoras (...) e suas famílias têm da natureza do seu trabalho. (Abreu, 1993:53)

Embora a inserção das mulheres no mercado de trabalho (espaço público) permita a construção de uma identidade feminina para além da esfera do mundo privado, uma vez que o trabalho, enquanto instância integradora, fornece parâmetros para a vida social, no caso brasileiro, a integração no mundo do trabalho

(...) é “gendered”, isto é, ao fazer clara distinção entre homens e mulheres no mercado de trabalho: oferece oportunidades diferenciadas de acordo com o sexo em prejuízo da mulher; em regra, para as mulheres salários menores no caso dos mesmos postos de trabalho ocupados por homens; não reconhece a dupla jornada de trabalho feminina. (Soares & Aguirre, 2002:09)

Desse modo, percebemos que as relações de gênero exprimem as relações de poder, em que as mulheres estão em posição subalterna na organização social (Soares & Aguirre, 2002).

Realidade semelhante à observada acima pode ser vista no que diz respeito à variável raça. Embora autores como Wilson (1994)¹, Sakamoto, Wu e Tzeng (2000)², Hout (1984) e Sakamoto e Tzeng (1999) apontem para o declínio da significância da variável raça nos estudos acerca do mercado de trabalho norte-americano,³ tal variável parece, ainda, ter uma impor-

¹ De acordo com o trabalho pioneiro de Wilson (1994), a desigualdade socioeconômica dos negros norte-americanos estaria associada, fundamentalmente, à posição do indivíduo na classe social e, não, à variável. Neste sentido, o autor aponta que os padrões tradicionais de interação entre brancos e negros, particularmente no mercado de trabalho, alteraram-se profundamente.

² Utilizando como pano de fundo a tese de Wilson (1994) a respeito do declínio da significância da variável raça para o mercado de trabalho norte-americano, Sakamoto, Wu e Tzeng (2000) ampliam a análise para outros grupos raciais: “African American”, “American Indian”, “Chinese American”, “Hispanic White”, “Japanese American” e “Non-Hispanic white man”. Utilizando dados do Public Use Microdata Samples (PUMS) dos Censos Populacionais americanos de 1960 e 1980, os autores afirmam que a tese de Wilson (1994) pode ser comprovada para todos os grupos raciais pesquisados, exceto os hispânicos.

³ É importante ressaltar que perspectivas contrárias podem ser buscadas nos estudos de Reich (1994) e Bonacich (1994).



tância elevada na discussão brasileira em geral, e no trabalho domiciliar em particular.

Para Silva (2000), ao analisar a realidade do mercado de trabalho brasileiro, as diferenças relativas aos rendimentos estariam profundamente relacionadas à cor dos indivíduos, mesmo controlando outras variáveis como origem social, localização geográfica e escolaridade. Utilizando dados relativos à PNAD de 1996, o autor afirma que a média de rendimentos para o grupamento dos brancos é bastante superior às demais categorias (pretos e pardos).⁴ Em 1996, um indivíduo branco recebia, em média, R\$ 950,00, enquanto que os pretos recebiam R\$ 403,00 e os pardos, R\$ 433,00. É importante ressaltar, ainda, que tal desvantagem pode ser também observada em outras variáveis como, por exemplo, anos de escolaridade (brancos = 6,26; pretos = 3,81; pardo = 3,96) e status ocupacional do pai (brancos = 8,66; pretos = 5,58; pardos = 6,04).

De acordo com Felstead e Jewson (2000), a mão-de-obra empregada em atividades de trabalho domiciliar em países como Inglaterra, Austrália, Canadá, França e Estados Unidos, possui, também, contornos étnico-raciais. Para os autores, haveria uma clara e positiva associação entre empresas que se utilizam deste tipo de trabalho e comunidades com etnias claramente definidas.⁵

Nós identificamos particular associação entre determinadas áreas na Inglaterra onde sabemos que minorias étnicas vivem e a presença de trabalhadores domiciliares. (Felstead & Jewson, 2000:77)

É importante ressaltar que tais categorias estariam mais propensas à atividade domiciliar, uma vez que teriam maior dificuldade de acesso ao mercado de trabalho formal (barreiras linguísticas relevantes, baixo nível de educação formal e medo da discriminação).

No que se refere à faixa etária dos trabalhadores domiciliares, Verdura (1998:37-39) mostra que, para a realidade peruana, “(...) a idade média oscila entre 36 e 40 anos. Em 1996, esta média se eleva para cerca de 43 anos”. Ao observar mais detidamente a realidade brasileira, pode-se verificar constata-

⁴ As categorias “amarelo” e “indígena”, por apresentarem um número reduzido de indivíduos, foram excluídas pelo autor da amostra.

⁵ Em pesquisa realizada pelos autores, aproximadamente 54% dos respondentes que se encontravam empregados em atividade domiciliar eram de outras etnias (“Bangladeshi”, “Turkish”, “Pakistani”, “Kutchi”, “Black Caribbean” e “Black African”).



ção semelhante. Abreu (1986:46) mostra, por exemplo, que em sua pesquisa sobre o trabalho a domicílio das costureiras na indústria de confecção no Rio de Janeiro, “(...) a costura a domicílio parece ser exercida por mulheres com um perfil bem-definido: (...) com mais de 40 anos (64%)”.

A literatura aponta, também, uma parcela de trabalhadores com idade superior a 50 anos. De acordo com Tomei (1999:28), “(...) no Chile, os 10,7% dos trabalhadores classificados como domiciliares tem 55 anos ou mais”. Segundo Lavinias e colaboradores, no Brasil,

(...) a caracterização deste segmento de trabalhadores quanto à idade mostra que eles são mais idosos do que o conjunto da população ocupada em atividades não-agrícolas: 3,9% têm acima de 65 anos (contra 1,7% no total) e 11,6% estão entre 56 e 65 anos. (Lavinias *et al.*, 2000:09)

Ainda segundo Lavinias *et al.* (2000), uma das possíveis explicações para a distribuição etária mostrada acima pode estar relacionada ao grau de convergência existente entre a variável idade e determinados traços de comportamento/atitudes tais como: autodisciplina, compromisso e seriedade. Cumpre dizer que tal convergência é um elemento extremamente importante quando se observa a perspectiva da subcontratação de partes do processo produtivo. Quando a fabricação de determinadas peças ou a prestação de algum tipo de serviço passa a ser executada fora do ambiente da fábrica, a dimensão do controle fica extremamente debilitada. Em uma relação de subcontratação, o controle sobre o processo produtivo é feito, fundamentalmente, através do estabelecimento de prazos rígidos de entrega do material. Além disto, como nos mostra Abreu (1986), existe a necessidade de que as peças entregues aos trabalhadores domiciliares não corram qualquer tipo de risco. Cumpre destacar, ainda, que parece haver uma associação positiva entre a faixa etária dos indivíduos e a inserção destes em atividades de âmbito domiciliar.

4. Trabalho domiciliar: percursos metodológicos

Para fins deste trabalho, foram selecionadas as seguintes edições da PNAD: 1992, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007. Tal banco de dados, amplamente utilizado por pesquisadores nacionais e internacionais e cuja periodicidade obedece a critérios anuais (com exceção dos anos abarcados pelo Censo Populacional), investiga diversas características socioeconômicas relacionadas à realidade brasileira. Algumas destas características possuem um caráter permanente nas pesquisas como, por exemplo, aquelas relacionadas às características



gerais da população, à educação, ao trabalho, ao rendimento dos entrevistados e, finalmente, a habitação. Outras características, de natureza e periodicidade variável, como, por exemplo, migração, fecundidade, nupcialidade, saúde e nutrição, são abordadas por pesquisas suplementares que acompanham o corpo geral do questionário.

Cumpra-se destacar que a opção pelos anos acima mencionados está relacionada, exatamente, à possibilidade de construção de um panorama histórico-evolutivo do trabalho domiciliar brasileiro pós-década de noventa, bem como a análise do peso das diversas variáveis na determinação deste tipo de atividade (“Trabalhadores Domiciliares”).

No que se refere à categoria “Trabalhadores Domiciliares”, foram selecionados os indivíduos residentes no meio urbano, com idade entre 15 e 65 anos, que exerciam suas tarefas no espaço do domicílio, excluindo-se os “empregadores” e os “trabalhadores domésticos”, conforme modelo proposto.

Os dados serviram para subsidiar a análise em dois momentos. Primeiramente, foi feita uma análise descritiva de algumas variáveis que nos apontam características individuais e sócio-demográficas destacadas na literatura como interligadas ao fenômeno do trabalho domiciliar.

Posteriormente, foram construídos dois modelos de regressão logística multinomial (descritos abaixo) que utilizaram, como fonte de dados, os bancos de dados (ano a ano) que eram constituídos pelos indivíduos residentes no meio urbano, com idade entre 15 e 65 anos, excluindo os “empregadores” e “trabalhadores domésticos”.

Modelo 01 (Status Ocupacional): Variável dependente com três categorias distintas (Formal⁶, Informal⁷ e Desocupado⁸). A inclusão de tal modelo na análise teve, como objetivo principal, servir como parâmetro de comparação para o segundo modelo, que inclui, diretamente, uma categoria relacionada à execução de atividades no espaço de domicílio.

⁶ Categoria de Referência. Para fins deste trabalho, entende-se a categoria “formal” como sendo composta pelos indivíduos ocupados na semana de referência (com carteira de trabalho assinada ou contribuinte da previdência), com idade entre 15 e 65 anos e residente no meio urbano.

⁷ Para fins deste trabalho, entende-se a categoria “informal” como sendo composta pelos indivíduos ocupados na semana de referência (sem carteira de trabalho assinada ou não-contribuinte da previdência), com idade entre 15 e 65 anos e residente no meio urbano.

⁸ Para fins deste trabalho, entende-se a categoria “desocupado” como sendo composta pelos indivíduos sem ocupação na semana de referência com idade entre 15 e 65 anos e residente no meio urbano.



$$\text{Ln} [P(Y = 1) / 1 - P(Y = 1)] = \alpha + \beta_1 \text{Gênero (dummy)} + \beta_2 \text{Raça (dummy)} + \beta_3 \text{Escolaridade} + \beta_4 \text{Experiência centralizada} + \beta_5 \text{Experiência centralizada ao quadrado} + \beta_6 \text{Migrante Intra-Estadual (dummy)} + \beta_7 \text{Migrante Inter-Estadual (dummy)} + \beta_8 \text{Norte (dummy)} + \beta_9 \text{Nordeste (dummy)} + \beta_{10} \text{Sul (dummy)} + \beta_{11} \text{Centro-Oeste (dummy)} + \beta_{12} \text{Filhos (dummy)} + \varepsilon$$

Modelo 02 (trabalho domiciliar): Para o segundo modelo de regressão logística multinomial, a variável dependente sofreu pequenas modificações, tendo em vista a necessidade de inclusão da dimensão do espaço do domicílio na análise do mercado de trabalho urbano brasileiro. Neste sentido, a variável dependente conta, neste modelo, com quatro categorias: “desocupado”, “ocupado em atividade domiciliar (trabalhador domiciliar)”, “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”⁹ e “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”¹⁰.

$$\text{Ln} [P(Y = 1) / 1 - P(Y = 1)] = \alpha + \beta_1 \text{Gênero (dummy)} + \beta_2 \text{Raça (dummy)} + \beta_3 \text{Escolaridade} + \beta_4 \text{Experiência centralizada} + \beta_5 \text{Experiência centralizada ao quadrado} + \beta_6 \text{Migrante Intra-Estadual (dummy)} + \beta_7 \text{Migrante Inter-Estadual (dummy)} + \beta_8 \text{Norte (dummy)} + \beta_9 \text{Nordeste (dummy)} + \beta_{10} \text{Sul (dummy)} + \beta_{11} \text{Centro-Oeste (dummy)} + \beta_{12} \text{Filhos (dummy)} + \varepsilon$$

Como variáveis independentes foram incluídas, nos modelos, as seguintes:

- *Gênero:* variável indicadora (*dummy*), 1 = masculino e 0 = feminino.
- *Raça:* variável indicadora (*dummy*), 1 = branco e 0 = não-branco.¹¹

⁹ Entende-se, para fins deste trabalho, a categoria “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira informal” como composta pelos indivíduos residentes no meio urbano, com idade entre 15 e 65 anos, que desempenham suas atividades produtivas fora do espaço do domicílio e que não possuem carteira assinada não contribuem para a previdência social.

¹⁰ Categoria de referência. Entende-se, para fins deste trabalho, a categoria “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal” como composta pelos indivíduos residentes no meio urbano, com idade entre 15 e 65 anos, que desempenham suas atividades produtivas fora do espaço do domicílio e que possuem carteira assinada e/ou contribuem para a previdência social

¹¹ A categoria “não-branco” agrega os “pretos” e “pardos”. As categorias “amarelo” e “indígena” foram excluídas da amostra.



- *Escolaridade*: número de anos completados.
- *Experiência centralizada*: idade atual do indivíduo menos a idade que começou a trabalhar menos a média.
- *Experiência centralizada ao quadrado*: idade atual do indivíduo menos a idade que começou a trabalhar, menos a média, elevado ao quadrado.
- *Migrante intra-estadual*: variável indicadora (*dummy*), 1 = migrante intra-estadual e 0 = não migrante intra-estadual.¹²
- *Migrante inter-estadual*: variável indicadora (*dummy*), 1 = migrante inter-estadual e 0 = não migrante inter-estadual.¹³
- *Norte*: variável indicadora (*dummy*), 1 = morador da região Norte e 0 = não-morador da região Norte.¹⁴
- *Nordeste*: variável indicadora (*dummy*), 1 = morador da região Nordeste e 0 = não-morador da região Nordeste.¹⁵
- *Sul*: variável indicadora (*dummy*), 1 = morador da região Sul e 0 = não-morador da região Sul.¹⁶
- *Centro-Oeste*: variável indicadora (*dummy*), 1 = morador da região Centro-Oeste e 0 = não-morador da região Centro-Oeste.¹⁷
- *Filhos*: variável indicadora (*dummy*), 1 = tem filhos menores de 14 anos e 0 = não tem filhos menores de 14 anos).

É importante destacar que, para fins de comparação, as mesmas variáveis independentes utilizadas no primeiro modelo também foram incluídas no segundo. Além disto, as análises dos dois modelos compreenderam o mesmo período, entre 1992 e 2007.

¹² A categoria de referência são os “não-migrantes”.

¹³ A categoria de referência são os “não-migrantes”.

¹⁴ A categoria de referência é a região “sudeste”.

¹⁵ A categoria de referência é a região “sudeste”.

¹⁶ A categoria de referência é a região “sudeste”.

¹⁷ A categoria de referência é a região “sudeste”.



5. Hipóteses de pesquisa

Tendo em vista o arcabouço teórico discutido acima, serão discutidas, neste capítulo, quatro hipóteses relevantes de pesquisa:

- *Hipótese 01.* Há, para a realidade brasileira pós-década de noventa, uma tendência de crescimento na categoria trabalhadores domiciliares que demonstraria certo impacto do processo de reestruturação produtiva ocorrido no Brasil.

Tendo em vista a ocorrência de processos de reestruturação produtiva no Brasil e no restante do mundo durante as décadas de oitenta e noventa e a consequente precarização dos mercados de trabalho, houve uma retomada de atividades produtivas inseridas no espaço do domicílio. Tal realidade, apontada por diversos autores internacionais (Felstead & Jewson, 2000; Dangler, 1989; Tomei, 1999), parece estar inserida na realidade do mercado de trabalho brasileiro.

- *Hipótese 02.* Há uma forte e positiva associação entre o gênero feminino e a atividade domiciliar para a realidade do mercado de trabalho brasileiro.

Uma vez que a bibliografia acerca de trabalho domiciliar aponta para a predominância da mão-de-obra feminina neste tipo de atividade (Lavinias *et al.*, 2000; Abreu, 1986; Abreu & Sorj, 1993; Tomei, 1999; Verdera, 1998; Jelin, Mercado & Wyczykier, 1998), parece haver uma forte e positiva associação entre as duas variáveis. Tal relação seria explicada, fundamentalmente e para a realidade brasileira, pela necessidade de as mulheres compatibilizarem os cuidados relativos à casa e uma atividade geradora de renda.

- *Hipótese 03.* Há uma forte e negativa associação entre as variáveis relativas ao Capital Humano e trabalho domiciliar no âmbito da realidade do mercado de trabalho brasileiro.

Tendo em vista a importância das variáveis relativas ao Capital Humano para a análise do mercado de trabalho brasileiro em geral (Fernandes, Neves & Haller, 1999; Fernandes, 2005) e para a atividade domiciliar em particular (Felstead & Jewson, 2000; Lavinias *et al.*, 2000; Abreu & Sorj, 1993), parece haver uma forte e negativa associação entre as variáveis.

- *Hipótese 04.* Diferentemente da realidade do mercado de trabalho americano, há uma fraca associação da variável raça em relação à atividade domiciliar no caso brasileiro.



Tendo por base a discussão acerca do declínio da significância da variável raça nos estudos sobre o mercado de trabalho americano (Wilson, 1994; Sakamoto, Wu & Tzeng, 2000; Hout, 1984; Sakamoto & Tzeng, 1999), parece que esta apresenta elevada importância na discussão brasileira em geral, e no trabalho domiciliar em particular.

6. Trabalho domiciliar e gênero: percursos analíticos de natureza descritiva

Um primeiro aspecto importante a ser destacado diz respeito ao crescimento numérico dos “trabalhadores domiciliares” no período analisado. Nota-se, a partir dos dados levantados, que houve um crescimento significativo desta categoria de trabalhadores, principalmente no período compreendido entre 1997 e 2007 (cerca de 44,75%). Tal realidade é importante, uma vez que parece corroborar a Hipótese 01 levantada neste estudo de que, para a realidade brasileira pós-década de noventa, houve um significativo aumento do contingente de trabalhadores domiciliares. Cumpre dizer, também, que a participação da categoria “trabalhadores domiciliares” no total da mão-de-obra ocupada brasileira no período de 1992 e 2007 foi, em média, da ordem de 5,35%.

No que se refere à variável gênero, observa-se um claro crescimento no número de homens e mulheres ocupados em atividade domiciliar (“Trabalhadores Domiciliares”). Nota-se, no entanto, que o crescimento da mão-de-obra masculina, para esta categoria, foi superior ao da feminina. O crescimento médio do contingente masculino, para o período de 1992 a 2007, foi da ordem de 4,54%, enquanto que o feminino girou em torno de 2,13%. Ressalta-se que a participação feminina vem diminuindo ao longo do período analisado.

Ao analisar o comportamento da variável raça relativa à categoria “trabalhadores domiciliares”, nota-se que há uma tendência de crescimento numérico para os indivíduos “não-brancos” (média de 3,67% para o período analisado) e “brancos” (1,63%). É importante destacar, no entanto, que o contingente de indivíduos “não-brancos” alocados como “trabalhadores domiciliares” esteve sempre abaixo dos “brancos” até o ano de 2002 (a partir de 2002, o contingente de não-brancos tornou-se superior).

Ao observarmos o comportamento numérico da categoria “trabalhadores domiciliares” sob a perspectiva do status migratório, notamos uma clara tendência de crescimento do contingente de “não-migrantes” (média



de crescimento de 3,58% para o período analisado). Em segundo lugar, com um crescimento médio de 2,31%, encontramos os “migrantes interestaduais”.¹⁸

No que se refere à dispersão do trabalho domiciliar por região geográfica, aquela que possui a maior participação de indivíduos classificados como “trabalhadores domiciliares” é, exatamente, a região “nordeste” (cerca de 33,09% para o ano de 2007). Em segundo lugar, apresenta-se a região “sudeste”, com uma taxa de participação média, no período analisado, da ordem de 30,50%. Em seguida, podem ser observadas as regiões “sul” (média de 12,71%), “norte” (média de 11,93%), e “centro-oeste” (média de 9,41%).

Em relação à idade média dos indivíduos analisados, nota-se um alto patamar para os indivíduos alocados na categoria “trabalhadores domiciliares” (média de 39,42 anos para o período analisado).

No que se refere à experiência profissional dos indivíduos classificados como “trabalhadores domiciliares”, nota-se que esta é significativa nos primeiros anos analisados e tende a reduzir-se a partir da década atual.

Em relação aos anos de escolaridade, variável diretamente relacionada aos estudos sobre capital humano, observa-se uma tendência de crescimento dos indivíduos classificados como “trabalhadores domiciliares” (média de crescimento para o período analisado da ordem de 2,08%). Em uma abordagem complementar, a média de escolaridade dos “trabalhadores domiciliares”, para o período de 1992 a 2007, é de cerca de 7,73 anos.

No quesito das horas médias trabalhadas por semana, nota-se que os indivíduos classificados como “trabalhadores domiciliares” tendem a depender menos tempo com as atividades (34,36 horas). Nota-se, no entanto, o número reduzido de horas trabalhadas não pode ser explicado, pelo menos não diretamente, pela atribuição de tarefas domésticas. Destaca-se, ainda, que há uma tendência de redução do número de horas dedicadas aos afazeres domésticos para a categoria pesquisada.¹⁹

No que tange ao aspecto da composição familiar, observamos que há um declínio, para a categoria analisada, do percentual de famílias com filhos menores de 14 anos. Enquanto, para o ano de 1992, o percentual girava em torno de 60%, em 2007 o valor estava em torno de 40%.

¹⁸ Para fins de comparação, o crescimento médio dos migrantes “intra-estaduais”, no período analisado, foi de 2,09%.

¹⁹ As PNAD's da década de noventa não apresentam valores relacionados ao número de horas dedicadas aos afazeres domésticos. A análise demonstrada acima diz respeito, portanto, somente à década atual.



Ao analisarmos o tempo de permanência dos indivíduos na atividade, observamos que aqueles classificados como “trabalhadores domiciliares” tendem a estar nesse trabalho um número médio de anos da ordem de 8,00.

No que se refere à questão salarial, pode-se notar que há uma tendência de crescimento no valor absoluto do rendimento dos trabalhadores domiciliares (média de R\$ 371,48). Ao analisar, no entanto, o valor dos rendimentos de acordo com a relação entre o número absoluto do mesmo e o salário-mínimo dos anos pesquisados, nota-se que a tendência se inverte. O valor “relativo” dos rendimentos decai durante todo o período analisado. Para a categoria “trabalhadores domiciliares”, por exemplo, no ano de 1997,²⁰ o valor dos rendimentos girava em torno de 2,60 salários-mínimos. Em 2005,²¹ o valor dos rendimentos encontrou seu menor patamar (1,49 salários-mínimos).²²

Em relação ao grau de sindicalização dos indivíduos classificados como “trabalhadores domiciliares”, observamos uma tendência de relativo crescimento para o período analisado (o crescimento médio, para o período analisado, é da ordem de 3,41%). Pode-se destacar, ainda, que o percentual de indivíduos sindicalizados categorizados como “trabalhadores domiciliares” é, ainda, muito pequeno (média de 3,55%).



7. Trabalho domiciliar: percursos analíticos de natureza multivariada

Ao analisar os efeitos da variável gênero em relação à variável dependente do primeiro modelo,²³ no período compreendido entre 1992 e 2007, nota-se que, comparativamente, ser homem diminui a chance de o indivíduo estar desocupado com maior intensidade do que estar alocado na informalidade em relação aos indivíduos ocupados em atividade formal. Para o ano de 1992, por exemplo, ser homem reduzia em 52,86% a chance de o indivíduo estar desocupado em comparação àqueles ocupados em ativid-

²⁰ O salário-mínimo era, em 1997, de R\$ 120,00.

²¹ O salário-mínimo era, em 2005, de R\$ 300,00.

²² É importante observar que os valores da primeira categoria encontram-se bastante próximos da segunda.

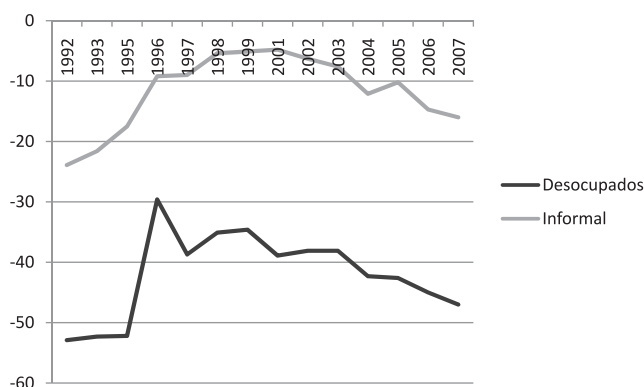
²³ Categorias da variável dependente do primeiro modelo: “Desocupados”, “Informal” e “Formal” (Categoria de referência).



des formais. Observando o efeito da mesma variável sobre os informais (no mesmo ano), nota-se que ser homem reduzia em apenas 23,86% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais.

Há que se destacar, no entanto, que o efeito da variável gênero para os informais apresenta, ao longo do período analisado, um comportamento de “parábola”. Ou seja, o efeito de ser homem na redução da informalidade é maior durante os primeiros anos, encontra-se no menor patamar no ano de 2001 e volta a elevar-se a partir de 2002. Em 2007, ser homem reduzia em 16,03% a chance de o indivíduo estar na informalidade em comparação a estar na formalidade.²⁴ Pode-se apontar, ainda, que o “efeito médio”, para o período analisado, da variável gênero sobre os informais, foi da ordem de -11,67%.

Gráfico 01. Modelo 01: Efeito da variável “gênero”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

Nota 2: A variável gênero, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5% em todos os anos analisados.

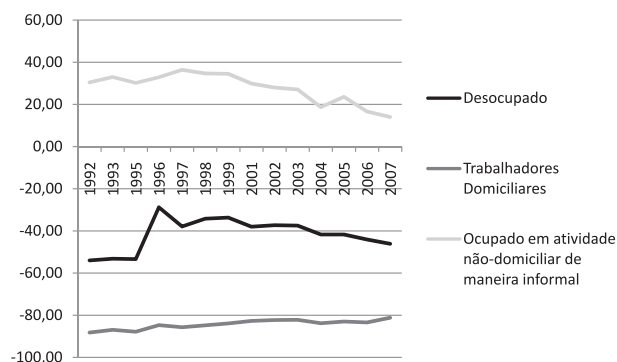
Quando se observa o efeito da variável gênero sobre a categoria dos desocupados, nota-se que o efeito de ser homem é bastante elevado no período de 1992 a 1995, reduz-se bruscamente no ano de 1996 e, em seguida, passa a elevar-se a partir de 1997. Para o ano de 1995, por exemplo, ser homem, em comparação com as mulheres, reduzia em 52,23% a chance de o indivíduo estar desocupado em comparação aos ocupados em atividade formal. Em 1996, o efeito cai para algo em torno de 29,63% e volta a

²⁴ Para fins de comparação, em 2001, ser homem reduzia em apenas 4,76% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais.

e elevar-se até culminar, em 2007, no valor de 46,96%. Ou seja, para o ano de 2007, ser homem diminuía em 46,96% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação àqueles ocupados formalmente quando comparados às mulheres. Cumpre destacar que o “efeito médio” da variável gênero sobre os desocupados transitou em algo em torno de -41,96%.

Ao analisar o efeito da mesma variável (gênero) sobre a variável dependente do segundo modelo, nota-se uma realidade um tanto distinta.²⁵ Como pode ser observado no gráfico a seguir, a inclusão da dimensão do domicílio no universo da análise do mercado de trabalho brasileiro “inverteu” o efeito da variável gênero para o grupo dos informais.

Gráfico 02. Modelo 02: Efeito da variável “gênero”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável gênero, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5% em todos os anos analisados.

É importante destacar, no entanto, que tal grupo é, neste momento, distinto daquele analisado no modelo 01. Para o primeiro modelo, não havia qualquer distinção entre o espaço exterior e interior ao domicílio e sua relação com a informalidade. Para o indivíduo ser classificado como informal, no primeiro modelo, o “corte” consistia em não possuir carteira de trabalho nem contribuir para a previdência social. Nesta primeira perspectiva, grupos com “perfis” distintos e alocados em espaços diferentes (domicílio e fora do domicílio) são classificados da mesma maneira como

²⁵ É importante destacar, neste ponto, que a única modificação efetuada para este modelo foi, exatamente, na variável dependente. As bases de dados utilizadas, bem como as amostras, são exatamente as mesmas para o primeiro e segundo modelos.

informais. O problema relacionado a tal perspectiva está, exatamente, na ideia de que indivíduos alocados em atividades no espaço do domicílio possuem perfis distintos daqueles alocados em atividades fora do domicílio. Nesta direção, a necessidade de cuidar dos afazeres domésticos faz com que as mulheres tendam a ser mão-de-obra predominante em atividades desempenhadas no espaço do domicílio.

No Modelo 02, o agrupamento de informais quebra-se em dois grupos distintos: “ocupados em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)” e “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira informal”. Com isto, o efeito da variável gênero sobre o segundo grupo passa a ser positivo no comparativo com o Modelo 01. Em 1992, por exemplo, ser homem aumentava em 30,36% a chance de o indivíduo estar “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal” em comparação aos “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal”. Conforme pode ser observado no gráfico acima, o efeito da variável gênero sobre o primeiro grupo tende a declinar ao longo do período analisado até alcançar, em 2007, o valor de +13,99%.

Ao analisar os efeitos da variável gênero em relação à variável dependente do segundo modelo, nota-se, ainda, que, comparativamente, ser homem diminui a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) com mais intensidade do que estar desocupado em relação aos indivíduos ocupados em atividade formal. Para o ano de 1992, por exemplo, ser homem reduzia em 88,15% a chance de o indivíduo estar alocado em atividade domiciliar no comparativo com aqueles ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal.²⁶

Observa-se que tal realidade corrobora os estudos acerca da temática do trabalho domiciliar no Brasil e no mundo e a Hipótese 02 presente neste texto, uma vez que indica que a condição feminina é um fator determinante para o desempenho de atividades produtivas no espaço do domicílio.

É importante destacar, ainda, que, no que se refere ao efeito da variável gênero sobre os indivíduos ocupados em atividades domiciliares, observa-se um comportamento declinante ao longo do período analisado, ou seja, ser homem reduz cada vez menos a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade domiciliar, o que indica, potencialmente, uma maior inserção masculina neste tipo de trabalho. Ressalta-se, no entanto, que o “efeito médio” é, ainda, bastante elevado (cerca de -84,33%). O efeito

²⁶ Para fins de comparação, ser homem, em 1992, reduzia em 53,95% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal”.

desta mesma variável para o grupamento de desocupados é contrário ao longo do período analisado, ou seja, para esta categoria, ser homem reduz cada vez mais a chance de o indivíduo estar sem atividade (principalmente no período entre 1999 e 2007).

No que diz respeito à variável raça no primeiro modelo, nota-se que, comparativamente, ser branco diminui com mais intensidade a chance de o indivíduo estar desocupado do que estar alocado na informalidade em relação aos indivíduos ocupados em atividade formal. Em 2004, quando a diferença entre os dois grupos apresentou um maior valor, ser branco reduzia em 30,11% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos ocupados em atividades formais no comparativo com os não-brancos. Observando o efeito da mesma variável sobre os informais e no mesmo ano, nota-se que ser branco reduzia em apenas 6,49% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais.

Há que se destacar que o efeito da raça sobre os desocupados apresenta um comportamento de maiores reduções percentuais, principalmente a partir do ano de 1996.²⁷ Ou seja, a partir do ano de 1996, ser branco passou a reduzir, cada vez mais, a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos formais.

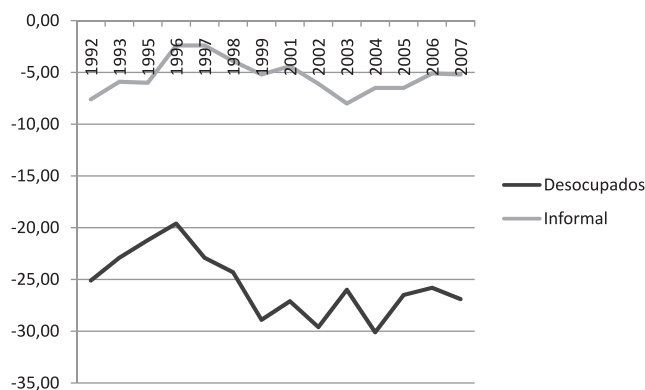
O efeito da mesma variável sobre os informais apresenta, no entanto, um comportamento mais cíclico. Como pode ser observado no gráfico abaixo, o efeito de ser branco é maior nos três primeiros anos, reduz-se ao patamar mais baixo nos anos de 1996 e 1997,²⁸ eleva-se, novamente, entre 1998 e 2003,²⁹ e decai até 2007. Neste último ano, ser branco reduzia em 5,25% a chance de o indivíduo estar na informalidade.

²⁷ Neste ano, ser branco reduzia em 19,61% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos formais.

²⁸ Ressalta-se que, para estes dois anos, o efeito da variável raça sobre os informais em relação aos formais não é estatisticamente significativo a 5%.

²⁹ Para fins de comparação, ser branco, em 2003, reduzia em 8,03% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais.

Gráfico 03. Modelo 01: Efeito da variável “raça”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

Nota 2: A variável raça, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5% somente para a categoria informal nos anos de 1996 e 1997

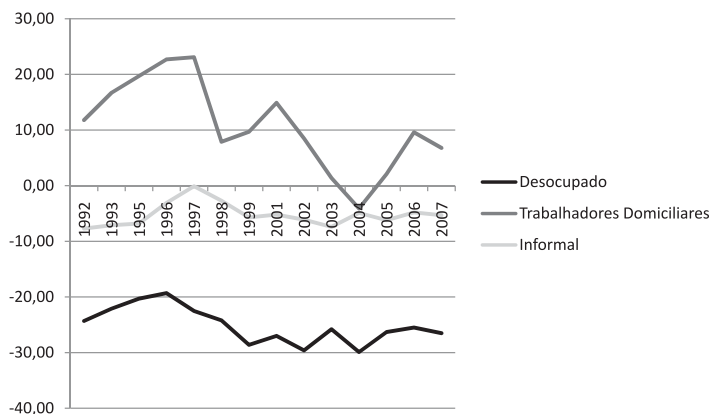
Ao analisar o efeito da mesma variável (raça) sobre a variável dependente do segundo modelo, notam-se algumas questões importantes. Conforme pode ser observado no gráfico a seguir, a inclusão da dimensão do domicílio no universo da análise do mercado de trabalho brasileiro nos mostra que o efeito de ser branco é positivo para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”.³⁰ Em 1997, o ano de maior impacto positivo da variável raça sobre os indivíduos ocupados em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares), ser branco aumentava em 23,11% a chance de o indivíduo trabalhar em casa em relação aos “ocupados em atividades não-domiciliares de maneira formal”. É importante destacar que tal realidade encontra-se em divergência com a Hipótese 04 proposta neste trabalho. De acordo com esta última, haveria, para a realidade brasileira, uma associação complexa entre raça, gênero e trabalho domiciliar. Conforme pode ser observado, há uma associação positiva entre as duas variáveis, indicando que ser branco aumenta (ao invés de diminuir) as chances de o indivíduo estar ocupado em atividade domiciliar (“trabalhadores domiciliares”).

Nota-se, no entanto, um comportamento que é, fundamentalmente, declinante para a variável raça, ou seja, ser branco, ao longo do período analisado, aumenta cada vez menos a chance de o indivíduo estar “ocu-

³⁰ É importante destacar que a variável raça, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”, para os anos de 2003, 2004 e 2005.

pado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)” em relação aos “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal”.³¹

Gráfico 04. Modelo 02: Efeito da variável “raça”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável raça, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”, para os anos de 2003, 2004 e 2005

Nota 3: A variável raça, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, para os anos de 1996, 1997 e 1998

Nota 4: A variável raça, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados” em todos os anos analisados

No que se refere ao efeito da raça sobre os indivíduos “ocupados em atividades não-domiciliar de maneira informal”, nota-se que os valores para o segundo modelo são, apenas, ligeiramente inferiores do que aqueles observados no primeiro.³² Observa-se, por exemplo, que o “efeito médio” da variável, ao longo do período analisado, é da ordem de -5,22% para o segundo modelo e de -5,37% para o primeiro.

Em relação ao efeito da “escolaridade” sobre a variável dependente do primeiro modelo, nota-se que, comparativamente, cada ano a mais de estudo

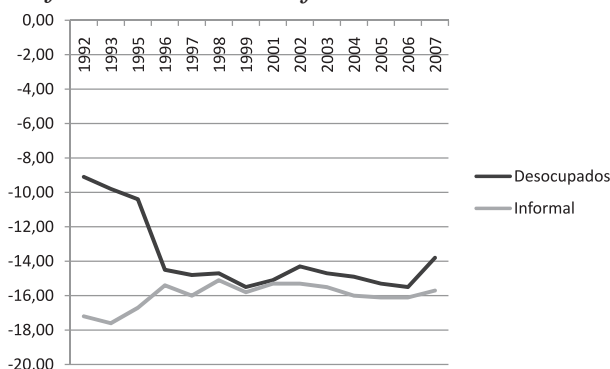
³¹ Para o ano de 2007, ser branco aumentava em apenas 6,77% a chance de o indivíduo estar alocado em atividade domiciliar em relação aos classificados como “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal”.

³² A variável raça, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, para os anos de 1996, 1997 e 1998.

reduz mais a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade informal do que desocupado (em relação aos formais). É importante destacar, no entanto, que, conforme pode ser observado no gráfico a seguir, a diferença entre estas duas categorias vem diminuindo, principalmente, a partir de 1997.³³ Em 1992, ano de maior diferença entre as duas categorias, cada ano a mais de escolaridade reduzia em 17,23% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais. Para o mesmo ano, o efeito de escolaridade para a categoria desocupados era da ordem de - 9,08%.

Conforme dito acima, a partir de 1997, o efeito de escolaridade passou a ser mais forte para a categoria desocupados, ou seja, cada ano a mais de escolaridade passou a reduzir ainda mais a chance de o indivíduo estar sem atividade.³⁴ Cumpre destacar que o “efeito médio” de escolaridade sobre a categoria dos desocupados girou em torno de -13,74% ao longo de todo o período analisado, o que significa que, para cada ano a mais de escolaridade, a chance de o indivíduo encontrar-se desocupado em relação aos formais reduzia em 13,74 pontos percentuais. O “efeito médio” da mesma variável sobre os informais transitou em torno de -15,99%.

Gráfico 05. Modelo 01: Efeito da variável “escolaridade”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

Nota 2: A variável escolaridade, neste primeiro modelo, é estatisticamente significante a 5% em todos os anos analisados

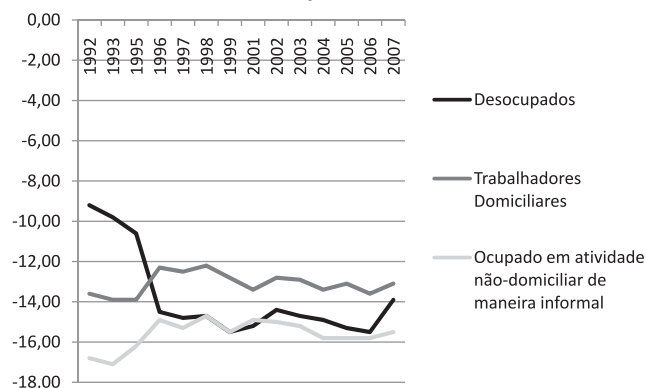
³³ A variável escolaridade, neste primeiro modelo, é estatisticamente significante a 5% em todos os anos analisados.

³⁴ Em 1997, por exemplo, cada ano a mais de estudo reduzia em 14,82% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos formais. Ao contrário, para o mesmo ano, o efeito de escolaridade passa a ser “menor” em relação à categoria dos informais (-15,64%).

Ao analisar a relação entre escolaridade e a variável dependente do segundo modelo, nota-se que o efeito desta sobre a categoria dos indivíduos ocupados em atividade domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) é, também, negativo e encontra-se num patamar, ao longo do período analisado e para a realidade do mercado de trabalho brasileiro, entre -12% e -14% . Tal realidade parece estar em conformidade com a Hipótese 03 proposta neste trabalho, segundo a qual, quanto maior o estoque de capital humano do indivíduo, menor será a probabilidade de o mesmo estar inserido no trabalho domiciliar.

É importante destacar, ainda, que tal patamar encontra-se abaixo das demais categorias (“desocupado” e “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”), o que significa que cada ano a mais de escolaridade tende a reduzir menos a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade domiciliar do que nos demais grupos em relação aos formais. De acordo com o segundo modelo, em 2007, cada ano a mais de escolaridade reduzia em $13,10\%$ a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) em relação aos formais. Para fins de comparação, o efeito redutivo de escolaridade sobre as demais categorias foi, respectivamente: “desocupado” ($-13,87\%$) e “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal” ($-15,49\%$).

Gráfico 06. Modelo 02: Efeito da variável “escolaridade”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

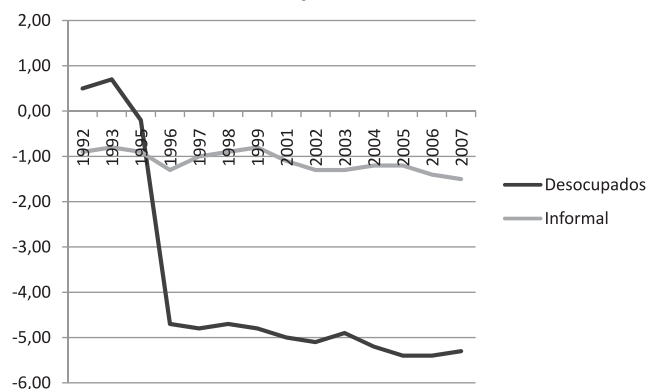
Nota 2: A variável escolaridade, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5% em todos os anos analisados

No que se refere à relação entre a “experiência do indivíduo” e as categorias do primeiro modelo, nota-se que o efeito da mesma é positivo somente para os anos de 1992 e 1993 do grupo “desocupados”. Em 1992,

por exemplo, cada ano a mais de experiência profissional aumentava em 0,55% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos formais.³⁵ É importante observar que, a partir de 1995, o efeito da experiência torna-se negativo e há um forte declive no ano de 1996. Para esta data, cada ano a mais de experiência reduzia em 4,72% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos ocupados em atividades formais. Nota-se que, a partir de 1996, o acréscimo de experiência tende a reduzir cada vez mais a chance de o indivíduo estar desocupado.

O efeito da experiência sobre a categoria informal no primeiro modelo é, em contrapartida, ao longo do período analisado, negativo. Há que se observar, no entanto, que o efeito redutivo da experiência do indivíduo sobre os informais vem aumentando principalmente a partir de 1999. Neste ano, cada ano a mais de experiência reduzia em 0,78% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais. Em 2007, o efeito aumenta e atinge o patamar de -1,47%.

Gráfico 07. Modelo 01: Efeito da variável “experiência”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

Nota 2: A variável experiência, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5% em todos os anos analisados

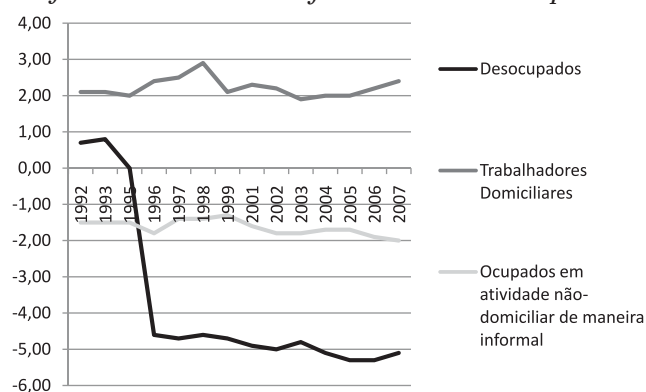
Ao analisar a relação entre experiência e a variável dependente do segundo modelo, nota-se que o efeito desta sobre a categoria dos indivíduos ocupados em atividade domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) é positivo e encontra-se num patamar, ao longo do período analisado e para a realidade do mercado de trabalho brasileiro, entre +2,0% e +3,0%. Destaca-se,

³⁵ Cumpre destacar que, para o mesmo ano, o efeito da experiência para os informais foi da ordem de -0,86%.

ainda, que o “efeito médio” da experiência sobre a categoria “trabalhadores domiciliares”, ao longo do período analisado, foi da ordem de 2,2%, o que significa que cada ano a mais de experiência aumentava em 2,2% a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade domiciliar em relação aos ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal.

No que se refere à categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, nota-se, para o segundo modelo, um acréscimo do “poder redutivo” da variável experiência. Enquanto o efeito médio da experiência girava em torno de -1,11% em relação aos informais no primeiro modelo (ao longo de todo o período analisado), cada ano a mais de experiência reduzia (em média) em 1,64% a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal no segundo modelo.

Gráfico 08. Modelo 02: Efeito da variável “experiência”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável experiência, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5% , para a categoria “desocupado”, para o ano de 1995

Nota 3: A variável experiência, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para as categorias “ocupados em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)” e “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira informal”, em todos os anos analisados.

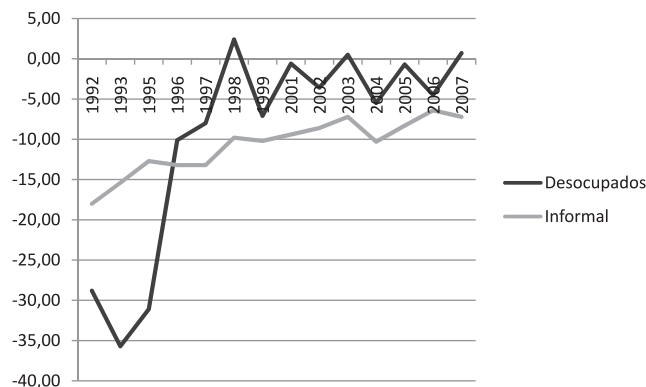
Conforme salientado acima, a análise da influência do processo migratório no trabalho domiciliar brasileiro no período entre 1992 e 2007 foi instrumentalizada através da construção de três variáveis indicadoras (*dummy*): “não-migrante”,³⁶ “migrante intra-estadual” e “migrante interestadual”. Convém destacar que as duas últimas variáveis foram incluídas nos dois modelos explicitados acima para todos os anos analisados.

³⁶ Categoria de referência.

A análise do efeito da variável “migrante intra-estadual” sobre as categorias da variável dependente do primeiro modelo necessita, inicialmente, de alguns cuidados. Cumpre destacar que a variável indicadora “migração intra-estadual”, para o Modelo 01, não é estatisticamente significativa a 5% em relação à categoria “desocupados” nos anos de 1998, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007. Ressalta-se, neste sentido, que a análise do impacto desta variável sobre os desocupados para a década atual não pode ser feita de maneira correta. Se se observam os anos remanescentes (1992, 1993, 1995, 1996, 1997 e 1999), nota-se que o efeito desta variável parece ser negativo. Em 1999, por exemplo, ser migrante intra-estadual, no comparativo com os “não-migrantes”, reduzia em 7,14% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos formais.

Realidade distinta pode ser observada no efeito da variável sobre os informais. Inicialmente, porque o efeito desta sobre a categoria dos informais é estatisticamente significativo a 5% para todos os anos analisados. Além disto, o efeito redutivo de ser migrante intra-estadual sobre os indivíduos ocupados em atividade informal vem declinando ao longo do período analisado. Em 1992, por exemplo, ser migrante intra-estadual (em comparação aos não-migrantes) reduzia em 17,96% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais. Para 2007, o efeito desta mesma variável girou em torno de, apenas, -7,22%.

Gráfico 09. Modelo 01: Efeito da variável “migração intra-estadual”



Fonte: Elaboração própria

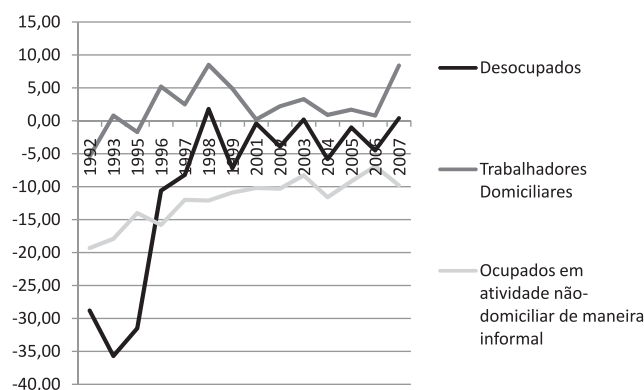
Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

Nota 2: A variável “migração intra-estadual”, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para os anos 1998, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007

Nota 3: A variável “migração intra-estadual”, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “informal”, em todos os anos analisados

Ao analisar a relação entre a variável “migrante intra-estadual” e as categorias do segundo modelo, nota-se que algumas dificuldades permanecem. Inicialmente, observa-se que a mesma variável, neste segundo modelo, também não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupado”, para vários anos (1998, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007). Além disso, a variável “migrante intra-estadual”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5% , para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhador domiciliar)”, para os anos de 1992, 1993, 1995, 1996, 1997, 1999, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006. A análise do efeito daquela variável sobre os indivíduos ocupados em atividade domiciliar seria restrita, somente, aos anos de 1998 e 2007. Em 2007, por exemplo, ser migrante intra-estadual, no comparativo com os não-migrantes, aumentava em 8,40% a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade domiciliar em relação aos ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal.

Gráfico 10. Modelo 02: Efeito da variável “migração intra-estadual”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável migração intra-estadual, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5% , para a categoria “desocupado”, para os anos de 1998, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007

Nota 3: A variável migração intra-estadual, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”, para os anos de 1992, 1993, 1995, 1996, 1997, 1999, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006

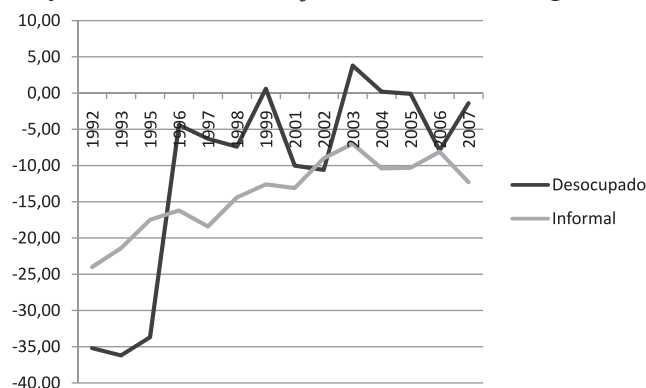
Nota 4: A variável migração intra-estadual, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, em todos os anos analisados.

Foi incluída, ainda, nos dois modelos estatísticos, uma segunda variável relacionada ao status migratório dos indivíduos, qual seja “migrantes inter-estaduais”. No que se refere ao primeiro modelo, a relação entre a

variável e a categoria “desocupados” não foi estatisticamente significativa a 5% para os anos de 1996, 1997, 1998, 1999, 2003, 2004, 2005 e 2007. Conforme pode ser observado no gráfico abaixo, os anos remanescentes apontam uma relação negativa entre ser migrante inter-estadual e a categoria desocupados. Em 2007, por exemplo, ser migrante inter-estadual reduzia em 1,38% a chance de o indivíduo (em comparação ao não-migrante) estar desocupado em relação aos formais.

No que se refere à relação da mesma variável sobre o grupamento dos informais, nota-se que o efeito de ser migrante inter-estadual reduz-se ao longo do período analisado.³⁷ Em 1992, ser migrante inter-estadual, no comparativo com os não-migrantes, reduzia em 23,99% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais. Já em 2007, o efeito girou em torno de -12,34%.

Gráfico 11. Modelo 01: Efeito da variável “migração inter-estadual”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

Nota 2: A variável “migração inter-estadual”, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para os anos 1996, 1997, 1998, 1999, 2003, 2004, 2005 e 2007.

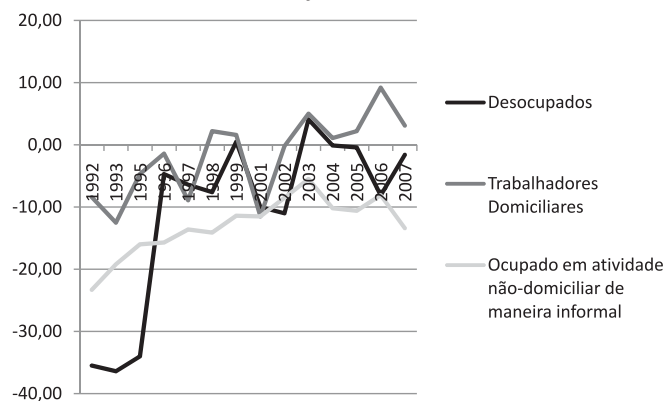
Nota 3: A variável “migração inter-estadual”, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “informal”, em todos os anos analisados.

Ao analisar a relação entre a variável “migrante inter-estadual” e as categorias do segundo modelo, nota-se que esta não é estatisticamente significativa a 5% , para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhador domiciliar)”, para os anos de 1995, 1996, 1998, 1999, 2002, 2003, 2004, 2005 e 2007. A análise do efeito daquela variável sobre os

³⁷ A variável “migração inter-estadual”, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “informal” em todos os anos analisados.

indivíduos ocupados em atividade domiciliar seria restrita, somente, aos anos de 1992, 1993, 2001 e 2006. No que se refere aos três primeiros anos, o efeito da variável apresenta um valor negativo. Em 2001, por exemplo, ser migrante inter-estadual (no comparativo com os não-migrantes) reduzia em 11,49% a chance de o indivíduo estar alocado em atividade domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) em relação aos ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal. Em 2007, ao contrário, ser migrante inter-estadual (em comparação aos não-migrantes), aumentava em 3,08% a chance de o indivíduo estar ocupado em atividade domiciliar em relação aos ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal.

Gráfico 12. Modelo 02: Efeito da variável “migração inter-estadual”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável migração inter-estadual, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupado”, para os anos de 1996, 1997, 1999, 2003, 2004, 2005 e 2007

Nota 3: A variável migração inter-estadual, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”, para os anos de 1995, 1996, 1998, 1999, 2002, 2003, 2004, 2005 e 2007

Nota 4: A variável migração inter-estadual, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, em todos os anos analisados.

Ressalta-se, ainda, que o “efeito médio” da variável “migrante inter-estadual” sobre a categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal” encontra-se em um patamar da ordem de -12,94%. Tal patamar encontra-se em um número bastante próximo daquele apresentado no Modelo 01, qual seja da relação entre a mesma variável e a categoria dos informais (-13,91%).

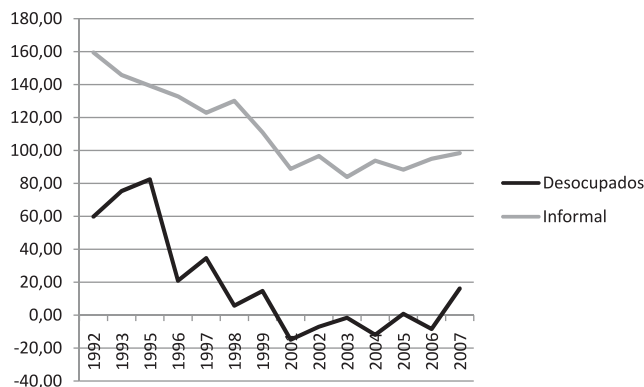
Como forma de identificar a potencial influência regional no que diz respeito ao trabalho domiciliar brasileiro no período compreendido entre

1992 e 2007, foram construídas cinco variáveis indicadoras (*dummy*): “região norte”, “região nordeste”, “região sudeste”,³⁸ “região sul” e “região centro-oeste”.

Ao analisar a relação entre a variável “região norte” e as categorias do primeiro, nota-se que algumas dificuldades aparecem. Inicialmente, observa-se que a mesma variável não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para vários anos (1998, 2002, 2003, 2005 e 2006). Excluindo tais anos, pode-se notar que há uma tendência de declínio da influência da região norte em relação à categoria “desocupados”. Enquanto, em 1992, o efeito da variável “região norte” sobre os “desocupados” girava em torno de 59,79%, em 2007 o valor era de apenas 16,19%.

Em relação ao efeito da “região norte” sobre os informais, nota-se, também, uma tendência de declínio. Em 1992, por exemplo, ser da região norte (no comparativo com a região sudeste) aumentava em 159,52% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação ao ocupados formalmente. Conforme pode ser observado no gráfico abaixo, em 2007, o efeito da mesma variável declinou para 98,37%. Destaca-se, no entanto, que, apesar do declínio, o patamar é, ainda, bastante alto.

Gráfico 13. Modelo 01: Efeito da variável “região norte”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

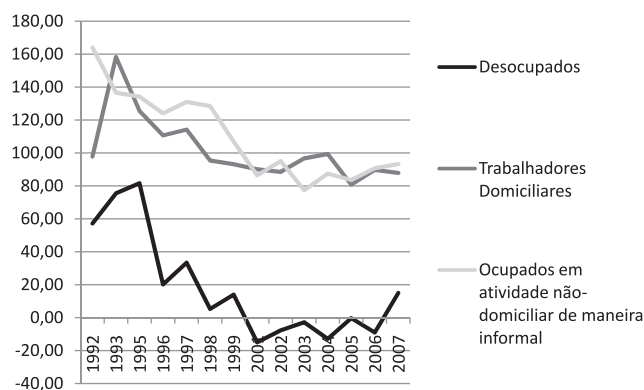
Nota 2: A variável “região norte”, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5% para a categoria “desocupados”, para os anos 1998, 2002, 2003, 2005 e 2006

Nota 3: A variável “região norte”, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “informal”, em todos os anos analisados

³⁸ Categoria de referência.

Ao analisar o efeito da “região norte” sobre as categorias do segundo modelo, nota-se que os valores são significativos para os indivíduos “ocupados em atividade domiciliar (trabalhador domiciliar)” e “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira informal” em todos os anos pesquisados.³⁹ No que se refere aos “ocupados em atividade domiciliar (trabalhador domiciliar)”, observa-se que o efeito da variável “região norte” é positivo, porém declinante (principalmente a partir de 1993). Em 1993, ser residente na região norte (no comparativo com a região sudeste) aumentava em 158,25% a chance de o indivíduo estar alocado em atividade domiciliar em relação aos “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal”. Como comprovação do declínio, em 2007, o efeito da variável “região norte” sobre os “ocupados em atividade domiciliar” foi da ordem de 87,90%.

Gráfico 14. Modelo 02: Efeito da variável “região norte”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável “região norte”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para os anos 1998, 2002, 2003 e 2005

Nota 3: A variável “região norte”, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para as categorias “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)” e “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, em todos os anos analisados

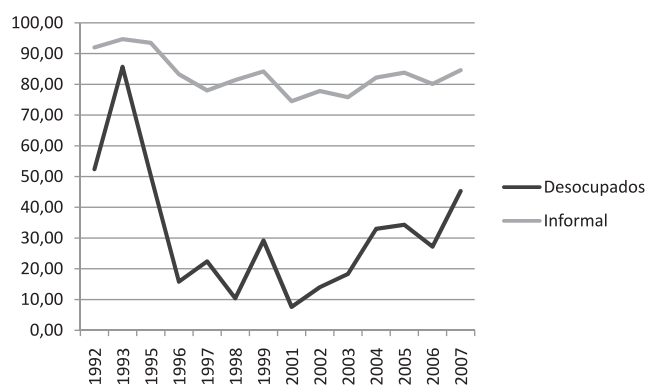
O efeito da variável “região nordeste” no primeiro modelo foi positivo e significativo para todos os anos analisados. Nota-se, no entanto, um patamar superior no que se refere ao grupamento dos informais. Em 1992, ser

³⁹ A variável “região norte”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para os anos 1998, 2002, 2003 e 2005.

residente da região nordeste (em comparação à região sudeste) aumentava em 91,97% a chance de o indivíduo estar alocado em atividade informal em relação aos formais. Ressalta-se que, no fim da década atual (2007), tal efeito foi reduzido, atingindo um valor da ordem de 84,56%.

O efeito da mesma variável sobre os desocupados apresenta um comportamento em forma de “U”. Em 1993 (maior efeito) ser residente da região nordeste (comparativamente ao sudeste), aumentava em 85,74% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos formais. Em seguida, há um forte declínio que culmina em um efeito, em 2001, da ordem de 7,56%. Em 2007, no entanto, o efeito de ser residente da região nordeste (em comparação ao sudeste) aumenta novamente e atinge o patamar de +45,32%.

Gráfico 15. Modelo 01: Efeito da variável “região nordeste”



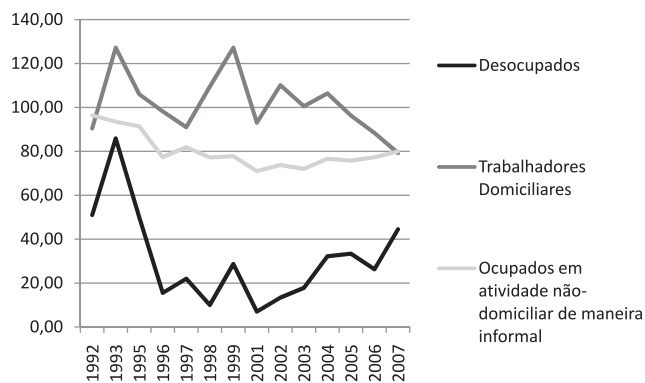
Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

Nota 2: A variável “região nordeste”, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para as duas categorias em todos os anos analisados

Ao analisar o efeito de ser residente na região nordeste sobre os indivíduos ocupados em atividade domiciliar (Modelo 02), observa-se que este é, também, positivo e significativo para todos os anos pesquisados. Conforme pode ser observado no gráfico abaixo, o efeito desta variável sobre os “trabalhadores domiciliares” apresenta picos nos anos de 1993 e 1999 (+127,20%). Há, ainda, para o ano de 2007, uma “aproximação” dos efeitos da variável “região nordeste” sobre os indivíduos ocupados em atividade domiciliar” (+79,23%) e “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira informal” (+79,99%).

Gráfico 16. Modelo 02: Efeito da variável “região nordeste”



Fonte: Elaboração própria

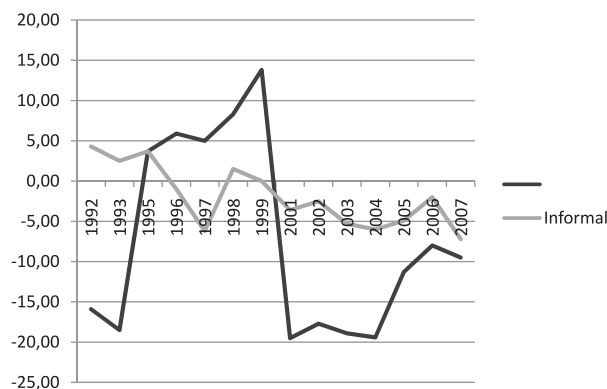
Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável “região nordeste”, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para todas as categorias, em todos os anos analisados.

Ao analisar o efeito da “região sul” sobre os informais, pode-se observar que a variável não é, no Modelo 01, estatisticamente significativa a 5%, para os anos 1992, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, 2002 e 2006. Devido a tais restrições, a análise do efeito dessa região sobre os informais fica restrita aos anos de 2003, 2004, 2005 e 2007. Nota-se, a partir disto, que o efeito da variável sobre os informais é, essencialmente, negativa. Para o ano de 2007, por exemplo, ser residente da região sul (no comparativo com a região sudeste) reduzia em 7,20% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação ao setor formal.

No que se refere ao efeito sobre a categoria “desocupados”, observa-se que este não é significativo apenas para os anos de 1995, 1996 e 1997. Excluídos os anos de 1998 (efeito de +8,32%) e 1999 (efeito de +13,76%), os demais apresentam valores negativos, o que significa que o efeito de ser morador da região sul (no comparativo com o sudeste) reduz a chance de o indivíduo estar desocupado. Em 2004 (maior efeito negativo), por exemplo, ser residente da região sul (em comparação a região sudeste) reduzia em 19,41% a chance de o indivíduo encontrar-se desocupado.

Gráfico 17. Modelo 01: Efeito da variável “região sul”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

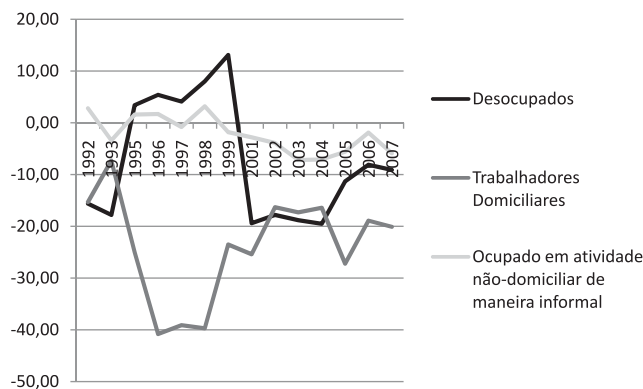
Nota 2: A variável “região sul”, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para os anos 1995, 1996 e 1997

Nota 3: A variável “região sul”, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “informal”, para os anos 1992, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, 2002 e 2006

No que se refere ao segundo modelo, o efeito da “região sul” sobre os indivíduos ocupados em atividade domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) é, essencialmente, negativo.⁴⁰ Conforme pode ser observado no gráfico abaixo, o maior efeito negativo pode ser encontrado no período compreendido entre 1995 e 1998. Para este último ano, por exemplo, ser morador da região sul (no comparativo ao sudeste) reduzia em 39,72% a chance de o indivíduo executar atividades domiciliares em relação aos “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal”. Em 2007, o efeito da mesma variável era da ordem de - 20,12%.

⁴⁰ A variável “região sul”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”, para o ano 1993.

Gráfico 18. Modelo 02: Efeito da variável “região sul”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável “região sul”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para os anos 1995, 1996, 1997 e 1998

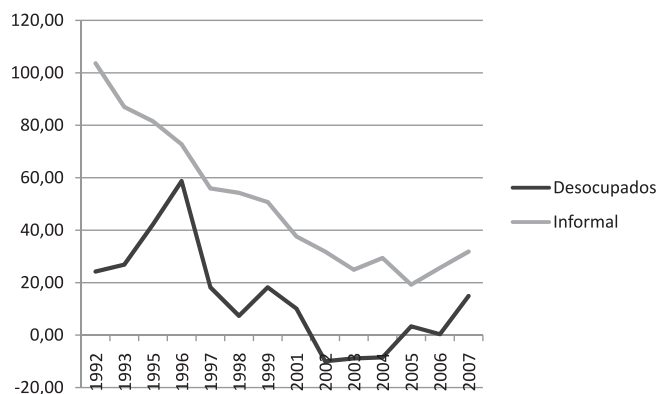
Nota 3: A variável “região sul”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”, para o ano 1993

Nota 4: A variável “região sul”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, para os anos 1992, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, 2002 e 2006.

Ao observar o efeito da variável “região centro-oeste” sobre a categoria dos informais (primeiro modelo), nota-se que este é positivo, porém declinante.⁴¹ Em 1992, ser morador da região centro-oeste (em comparação ao sudeste) aumentava em 103,62% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais. Ressalta-se que o efeito da mesma variável sobre os “desocupados” foi, para o mesmo ano, da ordem de +24,18%. Para o último ano analisado (2007), ser residente na região centro-oeste aumentava em 31,82% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação ao setor formal e 14,93% a chance de estar desocupado (ainda em relação ao setor formal).

⁴¹ É importante destacar que a variável “região centro-oeste”, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “informal”, para todos os anos.

Gráfico 19. Modelo 01: Efeito da variável “região centro-oeste”



Fonte: Elaboração própria

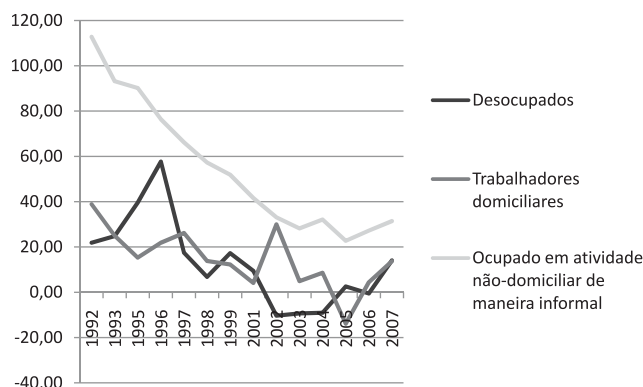
Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

Nota 2: A variável “região centro-oeste”, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para os anos 1998, 2004, 2005 e 2006

Nota 3: A variável “região centro-oeste”, neste primeiro modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “informal” para todos os anos

O efeito da mesma variável sobre os indivíduos alocados em atividade domiciliar (Modelo 02) é, essencialmente, positivo. Há que se destacar, no entanto, que tal efeito não é significativo para os anos de 2001, 2003, 2004 e 2006. Em 2007, por exemplo, ser morador da região centro-oeste (em comparação ao sudeste) aumentava em 13,69% a chance de o indivíduo trabalhar em uma atividade de cunho domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) em relação aos “ocupados em atividade não-domiciliar de maneira formal”.

Gráfico 20. Modelo 02: Efeito da variável “região centro-oeste”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável “região centro-oeste”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para os anos 1998, 2005 e 2006

Nota 3: A variável “região centro-oeste”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”, para os anos 2001, 2003, 2004 e 2006

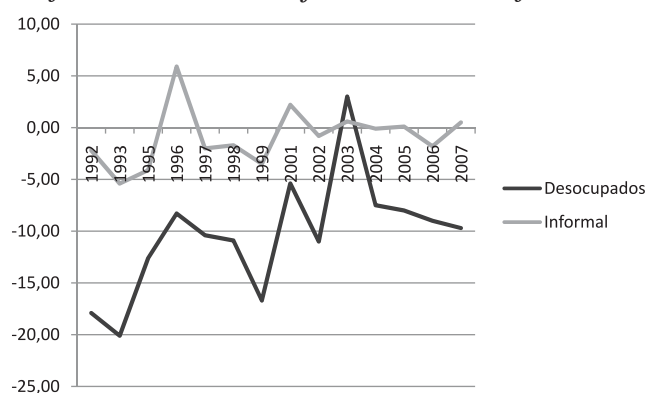
Nota 4: A variável “região centro-oeste”, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, para todos os anos analisados.

Por fim, estaremos analisando o efeito da variável “filhos” sobre as categorias da variável dependente dos Modelos 01 e 02. Tal variável foi construída a partir dos tipos de família captados pelas PNAD’s e configura-se da seguinte forma: 1 = família com filhos menores de 14 anos; 2 = família sem filhos menores de 14 anos.

Ao analisar o efeito desta variável sobre as categorias do Modelo 01, nota-se que este é essencialmente negativo para o grupamento de desocupados. É importante destacar que, excluindo-se o ano de 2003, o efeito de ter filhos menores de 14 anos sobre a categoria desocupados do Modelo 01 apresenta valores significativos a 5% para todos os anos pesquisados. Em 1992, por exemplo, o fato de haver, na família, um filho menor de 14 anos reduzia em 17,87% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação a ocupado em atividade formal. Nota-se, no entanto, que tal efeito redutivo vem declinando ao longo do período analisado. Em 2007, ser proveniente de uma família com filhos menores de 14 anos reduzia em apenas 9,74% a chance de o indivíduo estar desocupado em relação aos formais.

No que se refere ao efeito da mesma variável sobre os informais, observa-se que este não é significativo a 5% para os seguintes anos: 1992, 1997, 1998, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007. Diante de tais restrições e excluído o ano de 1996, o efeito da variável “filhos” sobre os informais é de natureza negativa. Em 1999, por exemplo, ser de família com membro(s) menor(es) de 14 anos reduzia em 3,47% a chance de o indivíduo estar na informalidade em relação aos formais.

Gráfico 21. Modelo 01: Efeito da variável “filhos”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Formal”

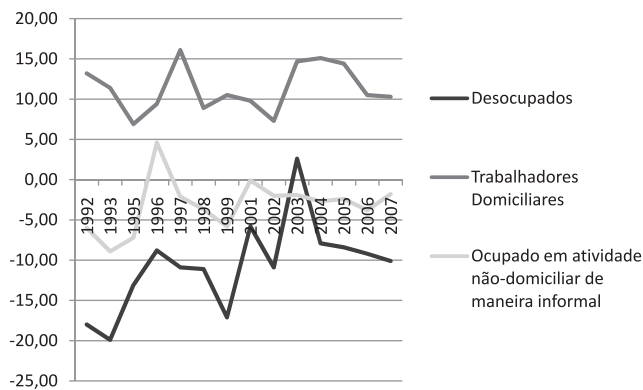
Nota 2: A variável “filhos”, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para o ano de 2003

Nota 3: A variável “filhos”, neste primeiro modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “informal”, para os anos 1992, 1997, 1998, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007

Ao analisar o efeito da mesma variável sobre a categoria “ocupado em atividade domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) do segundo modelo, notam-se alguns pontos importantes.⁴² Conforme pode ser observado no gráfico a seguir, o efeito de ter filhos menores de 14 anos sobre os indivíduos ocupados em atividade domiciliar apresenta valores claramente positivos ao longo do período analisado. É importante ressaltar que tal fato corrobora, demasiadamente, os estudos acerca da temática do trabalho domiciliar, no Brasil e no mundo, que vinculam o cuidado com filhos menores com a execução de atividade domiciliar.

⁴² A variável “filhos”, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhador domiciliar)”, para todos os anos analisados.

Gráfico 22. Modelo 02: Efeito da variável “filhos”



Fonte: Elaboração própria

Nota 1: Variável Dependente: “Ocupado em atividade não-domiciliar de maneira formal”

Nota 2: A variável “filhos”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “desocupados”, para o ano de 2003

Nota 3: A variável “filhos”, neste segundo modelo, é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade domiciliar (trabalhadores domiciliares)”, para todos os anos analisados

Nota 4: A variável “filhos”, neste segundo modelo, não é estatisticamente significativa a 5%, para a categoria “ocupado em atividade não-domiciliar de maneira informal”, para os anos 1997, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 e 2007

Um outro ponto a ser destacado é que o “efeito médio” de ter filhos menores de 14 anos sobre os indivíduos ocupados em atividade domiciliar é da ordem de +11,32%. Para o ano de 2007, por exemplo, ter filhos menores de 14 anos aumentava em 10,39% a chance de o indivíduo estar alocado em atividade domiciliar em relação aos “ocupados em atividades não-domiciliares de maneira formal”.

8. Considerações finais

O objetivo fundamental deste trabalho esteve pautado em contribuir para uma melhor compreensão conceitual e metodológica do universo do trabalho domiciliar urbano no Brasil contemporâneo. Tendo por base uma série de variáveis relevantes nos estudos acerca do mercado de trabalho, fez-se uma análise, a partir dos dados presentes nas Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1992 a 2007, dos fatores que determinam este tipo de atividade no âmbito da realidade brasileira.

Partindo de quatro hipóteses de pesquisa, a análise efetuada neste trabalho apontou elementos que aproximam os dados brasileiros acerca do trabalho domiciliar daqueles registrados em outros países. Um primeiro aspecto importante para o qual se deve chamar atenção diz respeito ao crescimento deste tipo de atividade para a realidade brasileira a partir da década de noventa. Neste sentido, o trabalho domiciliar, no Brasil, acompanhou a tendência de crescimento numérico pós-década de noventa apontado em outros países e ressaltado pela bibliografia sobre a temática.

No que diz respeito ao peso da variável gênero (presente em diversos estudos sobre trabalho domiciliar e apontado na Hipótese 02 deste estudo), o efeito desta sobre a inserção do indivíduo em atividade de cunho domiciliar (“trabalhadores domiciliares”) foi fortemente positivo ao longo do período analisado. É importante destacar, ainda, que a inclusão do espaço do domicílio na análise do mercado de trabalho brasileiro “inverteu” o efeito da variável gênero para o grupo dos informais. Tradicionalmente, o efeito de ser homem sobre o grupamento dos informais é negativo, ou seja, ser homem reduz a chance de o indivíduo estar na informalidade em comparação com os alocados em atividades formais. Ao incluímos a variável domicílio como um elemento analítico relevante, o efeito de ser homem passou a ser positivo para o grupamento dos indivíduos ocupados em atividades não-domiciliares de maneira informal e negativo para os trabalhadores domiciliares. Tal realidade apontaria para uma segmentação do mercado de trabalho informal brasileiro que teria contornos espaciais (dentro/fora do domicílio). Cumpre destacar, no entanto, que há uma tendência, no Brasil, em contraposição aos estudos clássicos sobre trabalho domiciliar, de declínio da participação da mão-de-obra feminina neste tipo de atividade para o período analisado. Há, por assim dizer, um processo de “masculinização” lento e contínuo do trabalho domiciliar urbano no Brasil pós-1992.

No tocante à relação entre a atividade domiciliar e raça (constante na Hipótese 04 deste estudo), pode-se comprovar que há uma associação positiva entre estas, ou seja, ser branco aumentava a chance de o indivíduo estar alocado em atividade de cunho domiciliar para a realidade brasileira no período compreendido entre 1992 e 2007. Nota-se, no entanto, um comportamento que é, fundamentalmente, declinante para a variável raça, ou seja, ser branco, ao longo do período analisado, aumenta cada vez menos a chance de o indivíduo estar ocupado como trabalhador domiciliar.

Finalmente, um outro aspecto importante encontrado no trabalho diz respeito à negativa associação entre escolaridade e trabalho domiciliar, cujos valores encontram-se, para a realidade do mercado de trabalho brasileiro pós-1992, entre -12% e -14%. Neste sentido, cada ano a mais de escolari-



dade reduz a chance de o indivíduo estar alocado em atividade domiciliar. Tal realidade comprovou-se em conformidade com a Hipótese 03 proposta neste trabalho, segundo a qual, quanto maior o estoque de capital humano do indivíduo, menor será a probabilidade de o mesmo estar inserido no trabalho domiciliar.

Referências Bibliográficas

- ABREU, Alice Rangel de Paiva. *O avesso da moda: trabalho a domicílio na indústria de confecção*. São Paulo: Hucitec, 1986.
- ABREU, Alice Rangel de Paiva & SORJ, Bila. *Trabalho a domicílio e relações de gênero: as costureiras externas no Rio de Janeiro*. In: O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1993. pp.43- 61.
- ALLEN, Sheila. Locating Homework in an Analysis of the Ideological and Material Constraints on Women's Paid Work. In: BORIS, Eileen & DANIELS, Cynthia R. (eds.). *Homework: Historical and Contemporary Perspectives on Paid Labor at Home*. Chicago: University of Illinois Press, 1989. pp. 272- 291.
- BENERÍA, Lourdes & ROLDÁN, Martha. *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City*. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1987.
- BLACKWELEDER, Julia Kirk. Texas Homeworkers in the 1930s. In: BORIS, Eileen & DANIELS, Cynthia R. (eds.). *Homework: Historical and Contemporary Perspectives on Paid Labor at Home*. Chicago: University of Illinois Press, 1989. pp.75- 90.
- BORIS, Eileen. Homework and Women's Rights: The case of the Vermont Knitters, 1980-1985. *Signs*, vol. 13, no. 01, *Women and the Political Process in the United States*. (Autumn, 1987), pp. 98-120.
- BORIS, Eileen. Black Women and Paid Labor in the Home: Industrial Homework in Chicago in the 1920s. In: BORIS, Eileen & DANIELS, Cynthia R. (eds.). *Homework: Historical and Contemporary Perspectives on Paid Labor at Home*. Chicago: University of Illinois Press, 1989. pp.33-52.
- BRUSCHINI & RIDENTI. Desvendando o oculto: família e trabalho domiciliar em São Paulo. In: *O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil*. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1993. pp.83 A 125.
- CHODOROW, Nancy. Estrutura familiar e personalidade feminina. In: ROSALDO, Michelle Zimbalist & LAMPHERE, Louise. *A mulher, a cultura, a sociedade* (coord.). Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. pp.22-53.



- DANGLER, Jamie Faricelia. Electronics Subassemblers in Central New York: Nontraditional Homeworkers in a Nontraditional Homework Industry. In: BORIS, Eileen & DANIELS, Cynthia R. (eds.). *Homework: Historical and Contemporary Perspectives on Paid Labor at Home*. Chicago: University of Illinois Press, 1989. pp.147-164.
- DANGLER, Jamie Faricelia. *Hidden in the Home: The role of waged homework in the modern world economy*. New York: State University of New York Press, 1994.
- DANIELS, Cynthia R. Between Home and Factory: Homeworkers and the State. In: BORIS, Eileen & DANIELS, Cynthia R. (eds.). *Homework: Historical and Contemporary Perspectives on Paid Labor at Home*. Chicago: University of Illinois Press, 1989. pp.13-32.
- DELANEY, Annie. Global Trade and Home Work: Closing the Divide. *Gender and Development*, vol. 12, no. 2, Trade. (Jul., 2004), pp. 22-28.
- FELSTEAD, Alan & JEWSON, Nick. *In Work at Home: Towards an understanding of homeworking*. London: Routledge, 2000.
- FELSTEAD, Alan. *et al.* A Statistical Portrait of Working at Home in the UK: Evidence from the Labour Force Survey. Working Paper 4. March, 2000.
- GOLDANI, A. M.. O regime demográfico brasileiro nos anos 90: desigualdades, restrições e oportunidades. In: GALVÃO, Loren & DÍAZ, Juan (org.). *Saúde sexual e reprodutiva no Brasil: dilemas e desafios*. São Paulo: Hucitec; Population Council, 1999. pp. 94-112.
- HOUT, Michael. Occupational Mobility of Black Men: 1962 to 1973. *American Sociological Review*, vol. 49, no. 3 (Jun., 1984), pp. 308-322.
- JELIN, Elizabeth; MERCADO, Matilde & WYCZYKIER, Gabriela. El trabajo a domicilio en Argentina. Ginebra: OIT, 1998. (Documento de discusión 27)
- LAVINAS, Lena et alli. Trabalho a domicílio: novas formas de contratualidade. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. (Texto para discussão 717).
- LENIN, Vladimir I. *O Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- LUXEMBURG, Rosa. *A Acumulação do Capital: Contribuição ao Estudo Econômico do Imperialismo*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- MATOS, Maria Izilda Santos. Trabalho domiciliar – trabalho de agulha: um estudo sobre a costura domiciliar nas indústrias de sacaria para o café (1890-1930). In: *O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil*. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1993. pp.63- 81.
- MARX, Karl. *O Capital: Crítica da Economia Política*. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- MARX, Karl. Classes in Capitalism and Pre-Capitalism. In: Grusky, D. *Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press, 1994. pp.69-78.



- PEARSON, Ruth. Organising Home-Based Workers in the Global Economy: An Action-Research Approach. *Development in Practice*, vol. 14, no. 1/2 . (Feb., 2004), pp. 136-148.
- PENNINGTON, Shelley & WESTOVER, Belinda. *A Hidden Workforce: Homeworkers in England, 1850-1985*. London: Macmillan Education, 1989.
- PORTES, Alejandro & SCHAUFFLER, Richard. The Informal Economy in Latin America: Definition, Measurement, and Policies. In: *Work Whithout Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries*. U.S. Department of Labor – Bureau of International Labor Affairs, 1993.
- SAKAMOTO, Arthur. & TZENG, Jessie M. A Fifty-Year Perspective on the Declining Significance of Race in the Occupational Attainment of White and Black Men. *Sociological Perspectives*, vol. 42, no. 2 (Summer, 1999), pp. 157-179.
- SAKAMOTO, Arthur; WU, Huei-Hsia & TZENG, Jessie M. The Declining Significance of Race Among American Men during the Latter Half of the Twentieth Century. *Demography*, vol. 37, no. 01 (Feb. 2000), pp.41-51.
- SILVA, Nelson do Valle. O Esquema Analítico e a Classificação Ocupacional. In: SILVA, Nelson do Valle & HASENBALG, Carlos A. *Origens e Destinos: Desigualdades ao Longo da Vida*. Rio de Janeiro: Topbooks, 2004.
- SILVER, Hilary. Homework and Domestic Work. *Sociological Forum*, Vol. 8, No. 2. (Jun., 1993), pp.181-204.
- SILVER, Hilary. The Demand for Homework: Evidence from the U.S. Census. In: BORIS, Eileen & DANIELS, Cynthia R. (eds.). *Homework: Historical and Contemporary Perspectives on Paid Labor at Home*. Chicago: University of Illinois Press, 1989. pp.103-129.
- SOARES, Weber & AGUIRRE, Moisés Calle. Redes sociais, gênero e fecundidade: a fuga do reino das citações. Encontro Nacional de Estudos Populacionais, 13, 2002, Ouro Preto, MG.
- TOMEI, Manuela. El trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina: una visión comparativa. Ginebra: OIT, 1999. (Documento de discusión 29)
- VERDERA, Francisco. Trabajadores a domicilio en el Perú. Ginebra: OIT, 1998. (Documento de discusión 28)
- WILSON, William J. The Declining Significance of Race: Blacks and Changing American Institutions. In: GRUSKY, David. *Social Stratification in Sociological Perspective: Class, Race & Gender*. Boulder/San Francisco/Oxford: Stanford University, 1994.





O acesso a cargos públicos no Brasil: meritocracia ou reprodução social?

Diogo Henrique Helal
Danielle Cireno Fernandes
Jorge Alexandre Barbosa Neves

1. Apresentação

A administração pública tem sido estudada, com bastante empenho, por diversas áreas do conhecimento e em diversos países. O movimento de Reforma do Estado é temática recorrente em qualquer fórum, acadêmico ou não, que se disponha a discutir a coisa pública. Há, contudo, alguns temas que precisam ser mais bem explorados. No entendimento deste artigo, um deles refere-se à questão do ingresso no setor público.

É importante destacar que a discussão da estratificação social na esfera pública traz à tona o papel de elementos organizacionais e burocráticos no processo de estratificação social. Uma vez que a sociedade moderna é marcada pela presença das organizações, estudar o seu papel no modo como as sociedades têm se estratificado é tarefa de extrema relevância.

Para Parsons (1974:127), “a difusão da burocracia, tanto particular quanto pública, tem sido um sinal distintivo da última fase de modernização”. Holsinger (1975) – ao buscar identificar fatores de modernização na sociedade brasileira e seus efeitos sobre o processo de determinação do *status* ocupacional – via na racionalização e burocratização organizacional dois dos principais indicadores da crescente modernidade gerada pelo acelerado processo de industrialização que se desenvolvia no Brasil, nas décadas de 1960 e 1970.

De acordo com Perrow (1992), a nossa estrutura de classes foi refeita pelas organizações, e a estratificação dentro e entre as organizações é o determinante central de nosso sistema de classes. Assim, é possível supor

que as organizações e a maneira como os indivíduos se organizam dentro delas contribuam para o processo de estratificação social.

Este trabalho pretende aprofundar tal debate acerca do papel das organizações no processo de estratificação social, conjugando duas importantes áreas da pesquisa sociológica, quais sejam: a sociologia das organizações e a estratificação social.

Especificamente, este estudo analisa o processo de estratificação social no setor público brasileiro. Prates (2007:118) afirma que, “a rigor, a administração pública constitui um fenômeno do Estado moderno, no qual a burocracia, com maior ou menor grau de racionalidade legal, passou a ser a estrutura predominante de administração”. O Brasil se apresenta como ótimo caso a ser estudado, em função da conhecida convivência, no setor público, de traços patrimonialistas, oriundos de nossa formação sócio-histórica, com elementos meritocráticos, reforçados pela Carta Magna de 1988.

Com base em dados secundários (PNAD/IBGE, 1996) este trabalho analisa o acesso a cargos públicos no país, buscando identificar: i) os efeitos das variáveis meritocráticas e não-meritocráticas no acesso ao setor público brasileiro, ii) se a exigência de concurso público altera essa dinâmica, e iii) se o acesso a determinados grupos ocupacionais, neste setor, apresenta especificidades.

2. Teorias de estratificação social

2.1. Teoria sociológica da modernização

Boa parte da estratificação e mobilidade sociais tem ocorrido por meio das ocupações. Sabe-se que o emprego é um fenômeno *moderno*, consolidado com o avanço da industrialização no mundo, a partir da existência da administração burocrático-racional. Assim, para se tratar da estratificação social na sociedade moderna, faz-se necessário abordar inicialmente o processo de industrialização e as organizações burocráticas. Para Levy (1966), tais organizações são absolutamente essenciais para a existência de sociedades modernas, pois consolidaram, justificaram e garantiram os interesses capitalistas.

O modelo de organização burocrática foi amplamente difundido em todo o mundo no século XX. Weber (1971), além de destacar a superioridade técnica deste tipo de organização, ressaltava que este tipo acompanha a moderna democracia de massa, por se tratar de um modelo interessado na acessibilidade universal aos cargos, privilegiando assim o mérito. A edu-

cação formal possibilitaria a redução de diferenças sociais na sociedade moderna, uma vez que esta se apresenta como meritocrática.

Esta visão da sociedade e organizações modernas é base da teoria sociológica da modernização (ver Parsons, 1974; Levy, 1966). Para seus teóricos, um dos aspectos característicos da modernidade, resultado do processo de industrialização e urbanização, é a perda de importância dos atributos herdados da família, e de origem social (papéis atribuídos – ascription), e a valorização dos atributos ligados ao esforço próprio, à realização individual (papéis adquiridos – achievement).

A igualdade, em uma sociedade meritocrática, é entendida como uma equalização de oportunidades. Nesse sentido, a discussão se aproxima da visão weberiana de que a burocracia leva à democratização. “É no sentido dessa ‘regra’ universalista de recrutamento que Weber sugere que a burocratização racional-legal da sociedade ocidental foi uma condição sine qua non do sistema democrático-liberal de governo” (Prates, 2007:121).

2.1.1. Hipótese meritocrática e estratificação social

Ao destacar o papel da educação na sociedade moderna, a abordagem funcionalista acaba por apresentar uma hipótese que explica alterações e o próprio processo de estratificação social em tal sociedade. Tal hipótese, desenvolvida pela chamada teoria sociológica da modernização, foi intensamente aplicada ao entendimento do processo de mudança social associado à estrutura ocupacional e à estratificação social de modo geral.

Com o desenvolvimento do estudo da estrutura ocupacional iniciado por Blau e Duncan (1967), alguns estudiosos iniciaram a formulação de uma abordagem que entendesse ou explicasse o processo de modernização, aplicada à pesquisa dos processos sociais relativos à estrutura ocupacional. Treiman (1970) formulou as hipóteses centrais desta perspectiva teórica, que teve uma aplicação ao caso brasileiro levada a cabo por Holsinger (1975). A hipótese geral apresentada é a de que, com o processo de industrialização e urbanização experimentado com a modernização das sociedades capitalistas, passa-se, como visto acima, de uma estrutura social dominada pela atuação de atributos herdados da família (*ascription*) para uma outra definida a partir das próprias realizações dos indivíduos (*achievement*). Dessa forma, estes teóricos acreditam que os fenômenos socioeconômicos (industrialização e urbanização), associados à “modernização” das sociedades capitalistas, geram uma profunda transformação dos processos de estratificação social, em especial aqueles ligados à determinação das oportunidades ocupacionais, bem como a outros aspectos do mercado de trabalho, tais como os salários

dos indivíduos. Em outras palavras, de acordo com esta abordagem teórica, deve-se esperar que com a “modernização” das sociedades, as variáveis de *background* familiar (*ascription*) – ou outras associadas a características natas de significado social, tais como raça e gênero – passem por uma redução da sua importância no processo de estratificação social, ao passo que variáveis associadas a conquistas (*achievement*) individuais (em particular, a escolaridade) tornem-se mais relevantes.

Com base no debate acima, é de se esperar que elementos ligados ao esforço individual sejam valorizados na sociedade moderna como um todo, mas que tal valoração seja diretamente proporcional ao grau de burocratização das organizações e da própria sociedade. Em setores como o público, onde as características burocráticas têm um peso maior, é de se esperar que o processo de estratificação social ocorra do modo mais meritocrático possível.

2.2. Abordagens não-meritocráticas

Convém lembrar que a chamada tese da meritocracia apresentada pelos funcionalistas tem sido fortemente questionada por autores de diferentes correntes de pensamento. Rossi (1980:70-71), por exemplo, resume de forma bastante crítica a tese da meritocracia:

A ‘igualdade de oportunidades’ é ponto importante da ideologia capitalista, pois garantiria aos mais capazes, aos mais esforçados, (...) o acesso às melhores posições. A educação tornaria permeáveis as classes sociais de modo que, quem não ‘subisse’, ou não se teria esforçado o suficiente, ou teria sido menos capaz. (Rossi, 1980:70-71)

Tal crítica é também compartilhada por outros autores, que afirmam que, mesmo universalizando o sistema educacional, a influência dos atributos relacionados à família e à classe social não diminuirá.

Oportuno agora é destacar o entendimento sobre a meritocracia apresentado por Barbosa (2003). A autora discute a ideia do desempenho, uma categoria central à sociedade e às organizações modernas. Barbosa (2003) busca contextualizar a ideia do desempenho dentro do sistema de valores a que pertence e que se constitui num dos principais sistemas de hierarquização social das sociedades modernas: a meritocracia. Para Barbosa, meritocracia deve ser definida, no nível ideológico,

(...) como um conjunto de valores que postula que as posições dos indivíduos na sociedade devem ser consequência do mérito de cada um. Ou seja, do reconhecimento público da qualidade das realizações individuais (Barbosa, 2003:22)

Destacam-se também as duas interpretações sobre o conceito apresentadas pela autora (2003). A primeira ressalta a dimensão negativa, que concebe a meritocracia como um conjunto de valores que rejeita toda e qualquer forma de privilégio hereditário e corporativo e que valoriza e avalia as pessoas independentemente de suas trajetórias e biografias sociais. Em sua dimensão negativa, a meritocracia não atribui importância a variáveis sociais como origem, posição social, econômica e poder político no momento em que estamos pleiteando ou competindo por uma posição. Essa interpretação refere-se à hipótese funcionalista, ao enfatizar o esforço individual e diminuir a importância da origem social nas realizações dos indivíduos. Percebe-se que a autora atribui conotação negativa a essa interpretação. Pode-se supor que Barbosa (2003) não acredite na ausência de influência das variáveis sociais no processo de estratificação social, contrapondo o argumento da hipótese funcionalista.

Por outro lado, a autora faz questão de ressaltar a interpretação positiva quanto à meritocracia: “quando afirmamos que o critério básico de organização social deve ser o desempenho das pessoas, ou seja, o conjunto de talentos, habilidades e esforços de cada um, estamos falando da meritocracia em sua dimensão afirmativa” (Barbosa, 2003:22). Aqui se ressalta que a meritocracia reveste-se de um caráter igualitário, que permite o livre e equitativo acesso a posições na sociedade. O problema, segundo Barbosa (2003), reside na ausência de consenso acerca de como avaliar o mérito dos indivíduos.

A educação, desse modo, não pode ser vista como o instrumento que vá garantir acesso igualitário às posições sociais. Acerca desta temática, Foucault (1999) analisa a maneira pela qual os exames educacionais atuam como instância produtora e certificadora do mérito e, conseqüentemente, de controle social. De acordo com o autor, o exame é forma de poder que se exerce por intermédio de questões, que traduzem a concepção ocidental de conhecimento e verdade. Classificar os trabalhadores segundo sua habilidade, classificar os enfermos para evitar o contágio, hierarquizar os alunos segundo seus méritos; todos estes sistemas, para o autor, seguem o desenho de um pequeno tribunal que adota teatralmente a forma de um aparato judicial. Neste sentido, os parâmetros de normalidade passam a ser definidos em tais instituições sob a forma de exames aos quais os indivíduos são submetidos não apenas para aferir seu aprendizado, como, também, para conformar sua subjetividade.

Várias são as abordagens que podem demonstrar muito bem a fraqueza da teoria sociológica da modernização, no processo de estratificação social. Esse estudo, entretanto, centra esforços na teoria do capital cultural (Bourdieu, 1987; Bourdieu e Passeron, 1977), que busca destacar o processo de reprodução social que ocorre nas sociedades.

2.2.1. Reprodução social e estratificação social

Outros autores também têm questionado o papel da educação como equalizador de oportunidades sociais. Ao invés de ter um papel equalizador, vários estudiosos destacam que a expansão da educação tem servido para perpetuar, e mesmo para promover, a desigualdade social. Por exemplo, para aqueles que representam a perspectiva da reprodução social, a expansão da educação é o canal principal por onde o desenvolvimento capitalista perpetua o antagonismo de classe, através da seleção e treinamento de indivíduos para representar papéis ocupacionais que meramente refletem as posições sociais de suas famílias. Assim, educação é vista como um instrumento de dominação social (Bowles e Gintis, 1976; Edwards, 1979). Ao invés de aumentar o “universalismo” no processo de alocação de *status*, como previsto pela perspectiva parsoniana, a expansão educacional seria o meio “pelo qual características individuais transmitidas (*ascriptive forces*) encontram caminho para se expressarem como realizações adquiridas (*achievement*)” (Halsey, 1977:1984). Educação também pode ser entendida como o caminho pelo qual o capital cultural é transmitido (Bourdieu, 1973) e age como um veículo poderoso de reprodução social.

Os teóricos da reprodução social veem o modelo de expansão educacional como um processo que, na verdade, serve para excluir membros das classes sociais inferiores de posições ocupacionais desejadas. Seleção e alocação no mercado de trabalho baseado nas credenciais são usadas para manter os privilégios dos grupos sociais dominantes (Bowles e Gintis, 1976; Collins, 1971, 1979). Realização educacional, então, é parte de um processo maior de legitimação de estrutura de classes.

Os proponentes da teoria do capital cultural, primeiramente desenvolvida em Bourdieu (1973) e Bourdieu e Passeron (1977), propõem, por exemplo, que crianças de famílias com um baixo nível de capital cultural estão mais propensas a não possuírem meios culturais, tais como valores sociais dominantes, hábitos, maneiras, preparo com línguas, que podem ajudá-las a adquirir elevado alcance educacional. Para essa perspectiva, capital cultural é o principal mecanismo para reprodução social nas sociedades modernas. São recursos ou bens simbólicos transmitidos por ações pedagógicas dentro da família e estão relacionados a todos os investimentos culturais por parte da família fora do sistema educacional formal.

Para Bourdieu (1979), a definição funcionalista das funções da educação, que ignora a contribuição que o sistema de ensino traz à reprodução da estrutura social, sancionando a transmissão hereditária do capital cultural, encontra-se, de fato, implicada numa definição do “capital humano” que

não tem nada de humanista, pois não escapa ao economicismo e ignora, entre outras coisas, que o rendimento escolar da ação escolar depende do capital cultural previamente investido pela família; e que o rendimento econômico e social do certificado escolar depende do capital social, que pode ser colocado a seu serviço.

Assim, com base nas abordagens não-meritocráticas, e em contraposição à visão funcionalista, é de se esperar que o processo de estratificação social no Brasil, e, em especial, o vivenciado no setor público do país, ocorra de modo inserido em um contexto social no qual variáveis ascriptivas, ligadas à origem social do indivíduo, exerçam influência nas realizações individuais, e, no caso de interesse deste artigo, no acesso ao setor público no país.

3. Apresentando o setor público no Brasil: aspectos culturais e históricos e seu impacto para a estratificação social

De acordo com Heady (1966), a construção do setor público em cada país, bem como a presença de elementos da burocracia, são extremamente dependentes do contexto histórico de cada nação: “a burocracia do mérito depende mais de uma tradição protetora do que de provisões legais elaboradas” (Heady, 1966:47).¹ Para Ziller (1993), o exame da maneira pela qual cada país operacionaliza seus princípios gerais para cada sistema de seleção e recrutamento é particularmente revelador da concepção que este faz da função pública e, de modo mais amplo, de sua cultura administrativa e política.

Em sua obra, Heady (1966) analisa as características burocráticas da administração pública de alguns países. Para tanto, agrupa-os em dois grupos: os desenvolvidos e os em desenvolvimento. Os desenvolvidos, segundo o autor, são aqueles que mais se aproximam do modelo weberiano de burocracia. São os exemplos clássicos, a Alemanha e França. Neste grupo, o autor também analisa a Grã-Bretanha, os Estados Unidos, o Japão e a antiga União Soviética. Segundo o autor, em geral, as modernas nações ocidentais são marcadas por uma administração pública caracterizada com base no modelo weberiano de burocracia, em contraste com os padrões patrimonialistas de administração, inerentes ao período feudal.

De acordo com Heady (1966), as burocracias da França e da Alemanha podem ser consideradas casos clássicos, que mais se aproximam do

¹ No original: “the merit bureaucracy depends more on a protective tradition than on elaborate legal provisions”.

tipo ideal weberiano. Apesar da descontinuidade política, ambos os países apresentam, historicamente, continuidade administrativa e burocrática. A administração Prussiana, na Alemanha, e o *Ancien Regime*, na França, foram as sementes da administração burocrática, que continua a caracterizar o setor público de cada país. O autor observa algumas consequências desta continuidade, na esfera pública: “a mais notável característica destas burocracias européias continentais (...) é que os administradores públicos são considerados membros de um quadro que representa, e se identifica com o estado” (Heady, 1966:42).²

De acordo com o autor, apesar de o ingresso no serviço público nesses países se dar por meio da educação, não se pode considerar que tal setor seja eminentemente meritocrático:

A entrada na burocracia, em particular nos níveis mais elevados, é difícil e ocorre através de canais específicos. O sistema do recrutamento está engrenado ao sistema educativo, de modo que o acesso ao serviço civil mais elevado seja restringido eficazmente àqueles que igualmente têm acesso a uma instrução mais elevada. (Heady, 1966:42)³

Em ambos os países, os entrantes no serviço público são “sobreviventes competentes de um rigoroso processo competitivo” (Heady, 1966, p.43), mas também são quase que exclusivamente filhos de membros das classes superiores e, em grande parte, são filhos de funcionários públicos. Isto claramente mostra que apesar de a educação ser, objetivamente, o principal elemento que influencia o processo de estratificação social no setor público destes países, este não pode ser considerado puramente meritocrático, em função da explícita reprodução social existente em tal setor. Bottomore concorda com tal conclusão. De acordo com o autor:

O recrutamento para as repartições públicas através do exame competitivo, ou à base de qualificação educacional, só oferece verdadeira igualdade de oportunidades se aqueles que possuem habilidade igual dispõem de oportunidades iguais de preparar-se para o serviço público

² No original: “the most notable characteristic of these continental European bureaucracies (...) is that public officials are considered members of a corps or cadre representing and closely identified with the state”.

³ No original: “Entrance to the bureaucracy, particularly to the higher levels, is difficult and through prescribed channels. The recruitment system is closely geared to the educational system, so that access to the higher civil service is effectively restricted to those who also have access to higher education”.

pela obtenção dos diplomas necessários ou do treinamento necessário aos exames de admissão. Na prática, por conseguinte, a seleção de indivíduos para o serviço público graduado, bem como para muitas outras ocupações de status elevado, tem lugar, na maioria dos casos, no momento em que os indivíduos são selecionados para a educação superior. (Bottomore, 1978:97)

É oportuno destacar que, apesar de existir a reprodução social no serviço público na Alemanha e na França, isso não significa dizer que tal setor prescindia de elementos técnicos, ao alocar os indivíduos nos respectivos cargos públicos. Heady (1966) descreve, para ambos os países, a existência de um extenso e intensivo programa de treinamento, principalmente para os que pretendem ocupar cargos mais elevados na administração pública. Isso é um forte indício da existência de carreira baseada no mérito, no setor público, nestes países. O que se observa, nos casos da Alemanha e da França, é que a reprodução social exerce influência no *ingresso* no serviço público; a *progressão na carreira* no setor, por sua vez, é dependente, em sua maior parte, do desempenho individual nos programas de treinamento que lá ocorrem. A nosso ver, esta é a principal diferença entre as administrações públicas, no tocante ao provimento de cargos, entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Em ambos, a reprodução social ocorre, porém, nos primeiros, esta não significa que os elementos técnicos, objetivos e de mérito sejam negligenciados, enquanto, nos países em desenvolvimento de modo geral, como o Brasil, tais elementos tendem a ser esquecidos.

Mais adiante, ainda como exemplos de países desenvolvidos, Heady (1966) apresenta algumas características da administração pública da Grã Bretanha e dos Estados Unidos. De acordo com o autor, comparados à França e à Alemanha, o setor público britânico e americano foi lento em seu processo de profissionalização e burocratização: “Apenas na metade do século XIX, os Ingleses reformaram seu serviço civil, por meio do recrutamento baseado no mérito. Nos Estados Unidos, a reforma substancial não veio até 1883, e ela foi parcial” (Heady, 1966:46).⁴

De modo mais breve, Heady (1966) apresenta outro caso, agora sem tradição ocidental, considerado nação desenvolvida, no tocante à sua administração pública: Japão. Do caso japonês, destaca-se a modernização ocorrida no fim do século XIX. O país era caracterizado como um feudo centralizado,

⁴ No original: “It was not until the middle of the nineteenth century that the British reformed their civil service by putting recruitment on a merit basis. In the United States, substantial reform did not come until 1883, and then it was partial – only starting a process”.

que desenvolveu uma burocracia baseada em características patrimonialistas. Segundo Barbosa (1996), a era Tokugawa (1603-1853) estabelece as bases administrativas do império em contraposição ao período anterior, marcado pela instabilidade política decorrente do permanente conflito entre xoguns.

Nessa perspectiva, para analisar a administração pública nos países em desenvolvimento, Heady (1966) se utiliza da noção do subsistema administrativo, chamado de “sala”, no modelo prismático de sociedades em transição, proposto por Fred Riggs (1964). Nesses países, Heady (1966) afirma que a burocracia é caracterizada por um subsistema administrativo – “sala”. Tal subsistema é “associado com a distribuição desigual dos serviços, corrupção institucionalizada, incapacidade na aplicação de regras, nepotismo no recrutamento, enclaves burocráticos dominados por motivos de autoproteção, e em geral, uma lacuna entre expectativas formais e o comportamento real” (Heady, 1966:29).⁵

O autor apresenta algumas características comuns a esses países: (1) o modelo básico da administração pública é copiado. “Todos os países tentaram conscientemente introduzir alguma versão da administração burocrática ocidental moderna.” (Heady, 1966:69).⁶ (2) as burocracias públicas são deficientes em mão-de-obra qualificada, necessária a programas de desenvolvimento. (3) uma terceira tendência dessas burocracias é a ênfase que elas dão aos interesses próprios de seus membros e dos grupos de interesse, no lugar dos interesses públicos. O autor destaca que “o valor ligado ao status baseado em características atribuídas explica muito deste comportamento.” (1966:71).⁷ Outro autor também ressalta que o servidor público nesses países,

(...) usando o pretexto da elegibilidade baseado no exame, ele escolhe a partir dos que possuem certificado, aqueles cuja a lealdade pessoal confia. O mesmo critério o permite escolher a partir de sua família e amigos aqueles em quem tem a confiança. Ele os ajuda a obter escolaridade, os certificados, e os exames que os fazem elegíveis. (Riggs, 1964:71)⁸

⁵ No original: “associated with unequal distribution of services, institutionalized corruption, inefficiency in rule application, nepotism in recruitment, bureaucratic enclaves dominated by motives of self-protection, and in general, a pronounced gap between formal expectations and actual behavior”.

⁶ No original: “All countries (...) have consciously tried to introduce some version of modern Western bureaucratic administration”.

⁷ No original: “the value attached to status based on ascription rather than achievement explains much of this behavior”.

⁸ No original: “(...) using the pretext of eligibility based on examination, he chooses from

Ainda sobre o uso de elementos ascriptivos no setor público nesses países, Heady (1966:71) ressalta que “similares considerações não meritórias podem influenciar extremamente promoções, atribuições, destituições, e outras ações pessoais dentro do serviço, assim como a conduta do negócio com os usuários do Estado na parte externa”.⁹

Em especial, no tocante ao ingresso no setor público, em países latino-americanos, é possível afirmar que neles a presença de elementos patrimonialistas e da própria reprodução social da elite é algo marcante. Agudelo (2003), estudando a tradição política na Colômbia, afirma que a ausência de sofisticados protocolos facilitaram, a quem fazia política, sua proximidade com os governados, possibilitando a qualquer cidadão o acesso a cargos público por via do clientelismo. O autor afirma ainda que em países como México, Peru e Chile o acesso a tais cargos ocorria de maneira mais restritiva. Nestes países, “as poses e os gestos discriminatórios das famílias governantes marcaram o exercício da política, outorgando-lhes de maneira exclusiva esse direito, que na maioria dos casos estava marcada pelo nascimento. Tais famílias tinham, de ipso facto, um lugar no Estado.” (Agudelo, 2003:73).¹⁰

Dando sequência ao que foi discutido anteriormente, buscaremos, a seguir, apresentar algumas considerações sócio-institucionais sobre o setor público no Brasil, destacando o modo como isso influenciou e influencia o acesso a tal setor no país.

Apesar de hoje serem considerados inquestionáveis quanto a sua relevância, os princípios da burocracia racional-legal são recentes no Estado brasileiro. Para Prates (2007), só podemos falar em burocracia racional-legal no Brasil a partir da Revolução de 30. Até aí, segundo o autor (2007), a administração pública brasileira era moldada pelo velho estilo patrimonial do favoritismo político e social, sem qualquer distinção de natureza formal ou substantiva entre o público e o privado. Diversos autores já se debruça-

the certified those whose personal loyalty he trusts. The same criterion enables him to chose from his family and friends those in whom he has confidence. He helps them gain schooling, certificates, and examination ratings which make them eligible.”

⁹ No original: “similar nonmerit considerations may greatly influence promotions, assignments, dismissals, and other personnel actions within the service, as well as the conduct of business with agency clientele on the outside”.

¹⁰ No original: “donde las poses y los gestos discriminatorios de las familias gobernantes, han marcado el ejercicio de la política otorgándoles de manera exclusiva ese derecho, que en la mayoría de los casos estaba signado por el nacimiento, tenían de *ipso facto* un lugar en el Estado”.

ram sobre as raízes culturais da e na formação do Estado Nacional. Nesse sentido, é fundamental destacar as obras antropológicas (Damatta, 1984; 1997; Ribeiro, 1995) e sociológicas (Freyre, 2005; Holanda, 1995; Faoro, 2001) acerca da temática.

O surgimento do Estado brasileiro acontece de modo bastante peculiar. Enquanto na maioria dos países colonizadores a organização da sociedade antecede a formação do Estado, no Brasil, dá-se o inverso. O que formou a nossa organização social foi em grande parte externo ao país. A estrutura político-institucional que aqui se consolidou estava ligada à sociedade portuguesa. Tal influência permaneceu praticamente inalterada durante a Colônia e o Império, tendo como principais características a centralização decisória do Estado e sua capacidade de regulamentação econômica. As primeiras modificações na estrutura organizacional da administração pública brasileira só vieram a ocorrer em 1891, sem nenhuma mudança mais profunda no funcionamento do aparato administrativo.

O aparato administrativo governamental brasileiro foi patriarcal no Brasil colônia e patrimonial no Império e na Primeira República. O patrimonialismo pode ser considerado como um dos traços constitutivos da formação do Estado brasileiro e da própria nação. Segundo Schwartzman (1975), o patrimonialismo é um tipo de organização política que se desenvolve por extensão do poder patriarcal, familiar, sobre áreas extrapatrimoniais e súditos políticos.

Para Faoro (2001), as relações patrimonialistas ficaram evidenciadas na escolha dos donatários das capitanias, escolhidos entre aqueles fiéis à Coroa e não entre os homens de negócios. Ressaltam-se o fato de que Portugal não se ajustou ao tipo clássico de organização feudal, o que repercutiu no estabelecimento do Governo Geral em 1548 e na mudança da Corte Portuguesa para o Rio, em 1808. Em ambos os momentos, a estrutura de governo centralizada, de caráter burocrático e patrimonialista, foi transplantada para o Brasil. Ao chegar ao Rio, Dom João VI promove a replicação da estrutura burocrática lisboeta, reproduzindo os órgãos existentes em Portugal, ainda que sem qualquer utilidade na nova terra, para garantir a acomodação de interesses privados.

Há de se lembrar, ainda, que a independência do país, em 1822, por um membro da realeza portuguesa, não quebrou a linha de continuidade, o que é importante para a compreensão da institucionalização estável do governo brasileiro no período colonial e na segunda metade do século XIX.

O que se observa, na verdade, na história do país, até os dias atuais, é o convívio do patrimonialismo e clientelismo com o ideário moderno, liberal e meritocrático. Apesar de as primeiras constituições nacionais trazerem

as ideias modernas em voga, à época, a imprecisão do texto normativo permitiu ajustar os princípios liberais europeus vigentes sem, todavia, limitar efetivamente a práxis oligárquica e patrimonialista no provimento dos cargos públicos.

Mais adiante, a Revolução de 1930 também não desarma o aparelho oligárquico, que passa a conviver com o Estado empresário burguês, gerando conflitos entre formas de legitimidade e dominação díspares. A manutenção das formas tradicionais de dominação no aparelho de Estado acarretou a permanência do clientelismo, observado até os dias presentes. Segundo Furtado, “a consolidação do poder central que se esboça, em 1930, e se confirma, em 1937, dota o país de um centro de decisões com considerável autonomia *vis-à-vis* dos grupos econômicos tradicionais” (1986:22). Ressaltam-se, todavia, alguns avanços no período.

Vieira (2004) ressalta que, com a expansão da estrutura administrativa, medidas de reformulação da obsoleta burocracia ganham a agenda política nacional. Destaque-se também que, a partir do governo de Getúlio Vargas, a insatisfação com a arcaica estrutura administrativa fez com que surgissem reformas no setor público, no âmbito do executivo, que culminam na criação do Departamento Administrativo do Serviço Público (Dasp). Antes da Constituição Federal de 1988, o Dasp foi a tentativa mais significativa de implantação de uma administração pública de molde weberiano. Desde sua criação na década de 1930, o serviço público federal passou a ser regido pelas normas da burocracia racional-legal, embora no dia a dia este sistema tenha convivido com práticas clientelistas do velho modelo patrimonial.

Ainda acerca do Dasp, é importante lembrar que, se, por um lado, tal departamento veio a ser o instrumento de modernização mais eficaz da administração pública brasileira, por outro, foi se transformando em gigantesco obstáculo à mudança adaptativa do sistema público. Esta foi a tônica das décadas seguintes: uma vez que a administração direta estava ‘presa’ pelo controle e rigor do Dasp, a administração indireta cresceu, como maneira de driblar tais restrições, possibilitando uma resposta rápida às demandas socioeconômicas da época. Bresser Pereira (1996) lembra que, embora essa estratégia de governo (ênfase na administração indireta) possa ser vista como uma tentativa de administrar a “coisa pública” de forma gerencial, em contraposição à forma burocrática, também produziu, pelo menos, duas consequências indesejáveis e não-previstas: a volta de práticas clientelistas no recrutamento de pessoal e a marginalização política da administração direta.

A ênfase na administração indireta ganhou força no período pós-1964, que foi também marcado, conseqüentemente, pela união entre militares e

tecnocratas. Isso ocorreu em função da atribuição de um caráter estratégico ao desenvolvimento, o que consagrou a natureza tecnocrática da tomada de decisões, resultando no enfraquecimento das instituições e do processo democrático.

De modo geral, tem-se que o aparato burocrático do Estado Brasileiro se desenvolveu de modo híbrido, conservando os traços paternalistas e patrimonialistas do passado, ao mesmo tempo em que desenvolvia as características weberianas da burocracia. Em relação a estas últimas, seu desenvolvimento, em partes, pode ser explicado pelo fato de o Estado Brasileiro ter sido ocupado pelos militares, no período pós-1964.

O que se observa é a convivência do universo burocrático estatal no Brasil com o “jeitinho brasileiro”, o que levou, entre outras coisas, à relativização dos processos racionais na tecno-burocracia. Tal relativização podia ser observada no desrespeito a critérios meritocráticos em função do favorecimento pessoal, na escolha dos ocupantes do aparato estatal. Tal mescla, de elementos tradicionais e burocráticos, persiste ainda hoje, e marca, certamente, o processo de estratificação social no setor público nacional.

Esta mistura e seu impacto no setor público foram bem registrados por Evans (2004), ao classificar o Brasil como uma combinação dos dois tipos ideais de Estado (Estado de autonomia inserida e Estado predatório). As diferenças entre o Brasil e o tipo ideal de Estado desenvolvimentista começam, segundo o autor, na simples questão de como as pessoas obtêm cargos no governo. Para o autor, o Estado brasileiro, em toda sua história republicana, pode ser visto como “cabide de emprego”: os cargos públicos são preenchidos mais na base de contatos pessoais que de competência, o que leva a padrões de carreira na burocracia estatal instáveis, sensíveis a mudanças políticas. É oportuno lembrar que, apesar de várias Constituições Federais do Brasil recomendarem o preenchimento de tais cargos, via concurso público (o que privilegia a meritocracia, fortalecendo a burocracia racional-legal), a existência de milhares de “cargos de confiança” e de terceirizados nas esferas federal, estadual e municipal tem possibilitado a perpetuação da concepção e prática no Estado do cabide de empregos. Esses cargos, em sua extensa maioria, têm sido preenchidos atendendo a critérios de proximidade e afinidade pessoal ao executivo.

Diferentemente do caso asiático, em que as redes de relacionamento são utilizadas para reforçar a burocracia estatal (Evans, 2004; Wade, 1990), o caso brasileiro nos mostra a utilização de capital social de modo negativo. A utilização das redes de relacionamento no Japão (Wade, 1990), por exemplo, não excluiu a competência formal para ocupação dos cargos.

Pelo contrário, tais redes informais conferem à burocracia uma coerência interna e identidade corporativa que, por si só, a meritocracia não poderia oferecer. Este, infelizmente, não é o caso brasileiro.

Em suma, tem-se que o processo de estabelecimento da legitimidade legal/racional na burocracia estatal brasileira apresentou disfunções, como o desrespeito às regras estabelecidas, a posse (no sentido de ser dono) dos cargos públicos, entre outras. Tal situação nos leva a caracterizar o setor público nacional como um sistema híbrido, oriundo da cumulatividade dos tipos de dominação, autoridade e legitimidade weberianos. Neste sistema híbrido, a introdução de uma característica não suprime a anterior, embora, é possível acreditar, a enfraqueça. Assim, observa-se que guardamos até os dias atuais resquícios do patrimonialismo e clientelismo do passado oligárquico-corporativista (elementos não-meritocráticos). Tudo isso aliado a uma ordem legal/racional, herança do autoritarismo e que se fortalece na democracia emergente (elementos meritocráticos).

Os avanços recentes precisam também ser destacados. Sem dúvida, a principal contribuição que a recente democracia nacional deu, no sentido de fortalecer a ordem legal/racional, foi a promulgação da Constituição Federal do Brasil, de 5 de outubro de 1988 (CF/88). É de interesse particular deste estudo destacar o impacto da CF/88 no processo de estratificação social no setor público brasileiro, ao instituir que o provimento de cargos para tal setor deva ser feito por meio de concurso público.

De acordo com Vieira (2004), o texto promulgado em 05 de outubro de 1988 traz significativos avanços na matéria administrativa. O primeiro a merecer destaque é a inclusão do rol de princípios no *caput* do art. 37. A funcionalidade destes princípios, segundo o autor, alia-se a regras que visam, logo nos incisos iniciais, fechar alternativas outrora abertas à burla do sistema de mérito. Sem dúvida, a CF/1988 foi um enorme avanço na burocratização do setor público do país. A regra geral segundo a qual a nomeação para cargo ou emprego, na administração direta ou indireta, depende de aprovação prévia em concurso contém dois importantes avanços:

O primeiro ao não mencionar 'primeira investidura', implicando a abolição do acesso como forma de provimento. Embora fosse o acesso interessante instrumento de valorização das carreiras, este havia se desvirtuado graças à sua maciça utilização como forma de burla à isonomia do concurso. A segunda novidade é que o concurso público não mais se restringe aos cargos, mas alcança também os empregos, inclusive nas empresas públicas e sociedades de economia mista. (Vieira, 2004:85)

Ainda segundo o autor (2004), a determinação de que serão “preferencialmente” nomeados para cargos em comissão e funções de confiança (inc. V) reflete a tentativa, frustrada pela redação, de romper com a utilização política desta espécie de provimento.

Apesar dos avanços trazidos pela Carta de 1988, os grupos de interesse conseguiram (e conseguem) identificar mecanismos para driblar os princípios meritocráticos na ocupação e provimento no setor público: os cargos de confiança, e a utilização de terceirizados, por parte do Estado, em grande parte, são ferramentas usadas para atender a interesses particulares.

A utilização de terceirizados no setor público tem sido defendida como uma maneira de flexibilização do próprio setor, com vistas a melhor atender o cidadão. Por princípio, a terceirização deve atingir apenas as atividades não essenciais da empresa ou setor em questão – atividades-meio. As atividades essenciais (atividades-fim) seriam, então, destinadas os trabalhadores efetivos e, no caso do setor público, aos concursados, que, segundo Handy (1999), seriam os profissionais, técnicos, trabalhadores do conhecimento e gerentes, considerados essenciais para o futuro da organização, porque são portadores do conhecimento que distingue a organização das outras. Sabe-se, contudo, que a realidade, inclusive no setor público, é distinta. A terceirização tem sido frequentemente utilizadas de maneira abusiva e desregrada. No país, pesquisas do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) apontam para o “aumento de todas as formas de desemprego, crescimento dos vínculos de trabalho vulneráveis, queda dos rendimentos reais e concentração de renda” (2001:11), com os anos 1990, trazendo crescimento das formas flexíveis de contratação da mão de obra, “caracterizada pelo emprego de trabalhadores sem registro na carteira profissional, pelo uso de empregados contratados em serviços terceirizados e pela prestação autônoma de serviços a uma única empresa” (2001:90-91).

No setor público, em especial, tal desmesura é presente, sendo também utilizada como mecanismo de burla aos preceitos meritocráticos existentes na letra da lei. Silva e Souza (2004) chamam a atenção para os riscos de se utilizar a terceirização nas instituições públicas, para fins de apadrinhamento e como forma de escapar às normas constitucionais que regem o serviço público. Convém destacar também que, longe de trazer benefícios à esfera pública, a terceirização tem trazido consequências para os terceirizados e para a própria sociedade como um todo. Bicudo (2003), ao trazer o exemplo da terceirização na Petrobrás, aborda suas implicações sociais, gerenciais e políticas. Na pesquisa da autora (2003), os terceirizados relataram baixos salários, alta rotatividade no emprego, longas jornadas de trabalho, calotes recebidos das empreiteiras, longos períodos de afastamento das famílias e trabalho perigoso.

Apesar da constatação de que a ocupação dos cargos de confiança e utilização de terceirizados no setor público estão sendo usados de modo não meritocrático, a Carta Magna de 1988 trouxe um enorme avanço à estrutura político-administrativa do Estado brasileiro. Ressalte-se, entretanto, que, em comparação aos países desenvolvidos, a utilização de elementos meritocráticos no setor público pode ser considerada demasiadamente atrasada. Tal ação foi observada na Alemanha e na França, desde o início do século XIX; e desde o fim do século XIX para os casos britânico e americano (Heady, 1966).

4. Hipóteses de Pesquisa

Hipótese 1: Com base na teoria sociológica da modernização, espera-se que as variáveis meritocráticas estejam associadas à determinação do acesso a cargos públicos.

Hipótese 2: Com base na teoria da reprodução social, espera-se que as variáveis ligadas à origem social do indivíduo estejam associadas à determinação do acesso a cargos públicos no país.

Hipótese 3: Com base na abordagem burocrática, espera-se que a determinação do acesso ao setor público no país seja mais meritocrática para o grupo dos servidores estatutários, em comparação ao grupo total de servidores e funcionários da administração pública.

5. Metodologia

Como já se percebe, o método utilizado neste estudo será o hipotético-dedutivo, uma vez que se buscam deduções a partir da formulação e posterior teste de hipóteses de pesquisa. Quanto aos fins, a pesquisa é explicativa e, quanto aos meios, bibliográfica e documental.

5.1. Dados

Os dados deste estudo são oriundos da edição da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1996. Tal edição foi a selecionada por ser a última a conter perguntas relativas à estratificação social, mobilidade e mercado de trabalho. As atuais não apresentam questionamentos sobre a origem social do indivíduo, tais como a escolaridade e ocupação dos pais, questões de suma importância para o interesse deste artigo.

A subamostra da PNAD, aqui utilizadas, reúne, todos os indivíduos como pelo menos 18 anos de idade,¹¹ que, ao serem entrevistados, responderam que estavam empregados, ou tinham procurado emprego naquela semana, e que possuíam rendimentos pelo trabalho maiores que zero.

5.2. Modelo Proposto – Acesso ao Setor Público

Uma das intenções desta pesquisa é observar como tem ocorrido o acesso ao setor público no país, e as alterações dos determinantes de tal acesso. Para que tal feito seja realizado, são propostos dois modelos de regressão logística: o primeiro, binário, e o segundo, multinomial.

Modelo 1: mensurar a probabilidade de um indivíduo ingressar no serviço público. Aqui, a variável dependente é *dummy*, composta de 2 categorias: setor público e outros.

Eis o modelo (PNAD de 1996)¹²:

$$\ln [P (\text{estar no setor público} = 1) / 1 - P (\text{estar no setor público} = 1)] = \beta_0 + \beta_1 (\text{Escolaridade do indivíduo}) + \beta_2 (\text{Idade}) - \beta_3 (\text{Idade}^2) + \beta_4 (\text{Sexo}) + \beta_5 (\text{Escolaridade do pai}) + \beta_6 (\text{Escolaridade da mãe}) + \beta_7 (\text{Posição ocupacional do pai}) + \beta_8 (\text{Cor}) + \varepsilon$$

Modelo 2: uma vez estando no setor público, este estudo busca qualificar o tipo de ocupação que o indivíduo por ventura possa lá ocupar. Assim, o segundo modelo mensura a probabilidade que um indivíduo, já estando no setor público, tem de ocupar cargos gerenciais e profissionais. Assim, neste modelo, a variável é composta de 3 categorias ocupacionais: gerencial, profissional e outros.

Eis o modelo (PNAD de 1996):

$$\ln [P (\text{cargos gerenciais} = 1); P (\text{cargos profissionais} = 2); P (\text{outras ocupações} = 3)] = \beta_0 + \beta_1 (\text{Escolaridade do indivíduo}) + \beta_2 (\text{Idade}) - \beta_3 (\text{Idade}^2) + \beta_4 (\text{Sexo}) + \beta_5 (\text{Escolaridade do pai}) + \beta_6 (\text{Escolaridade da mãe}) + \beta_7 (\text{Posição ocupacional do pai}) + \beta_8 (\text{Cor}) + \varepsilon$$

¹¹ De acordo com a metodologia do IBGE, a PEA no Brasil é composta por indivíduos acima de 10 anos de idade. Entretanto, este estudo, por se dedicar ao setor público, utilizou a seguinte faixa: de 18 a 70 anos de idade.

¹² São testados dois modelos, um para determinar a probabilidade de um indivíduo ingressar no setor público, e outro, para testar a probabilidade de se ingressar no setor público, enquanto estatutário.

Antes de se passar a proposição do terceiro modelo, são necessárias algumas considerações sobre o segundo. Conforme já destacado, a intenção do segundo modelo é “qualificar” o acesso ao setor público. Apesar das privatizações e do esforço de reforma do Estado empreendido, na década de 1990, o setor público no Brasil é consideravelmente grande, não podendo ser, assim, tratado de forma única. Com fins de respeitar tal complexidade e tamanho, esta tese analisa duas grandes subdivisões ocupacionais em tal setor: a gerencial e a profissional. Tal divisão se justifica por algumas razões: em primeiro lugar, ao subdividir o setor público em grupos ocupacionais, este artigo almeja identificar diferenças estruturais, relativas a grupos ocupacionais, no processo de estratificação social.

5.3. Variáveis

- Variável dependente (regressão logística binária): probabilidade de estar ocupado no setor público; (regressão logística multinomial): tipo de ocupação (gerentes; profissionais e outras);
- Variáveis independentes (regressões logística multinomial e binária): escolaridade do indivíduo; idade; idade ao quadrado; sexo; escolaridade do pai; escolaridade da mãe; posição ocupacional do pai; cor.

6. Análise dos dados

As tabelas 1 a 4 contêm informações sobre o ajuste dos modelos, e tamanho das amostras. As tabelas 5 e 6 contêm os incrementos percentuais referentes ao aumento de uma unidade da variável independente, na variável dependente, apenas das variáveis independentes, estatisticamente significante a 1% (p valor < 0,01).

Tabela 1. Ajuste do modelo – probabilidade de estar no setor público (geral), 1996.

- 2 Log likelihood	Cox & Snell R ²	Nagelkerke R ²	N
24746,387	0,033	0,087	54755

Fonte: PNAD, 1996.

Tabela 2. Ajuste do modelo – probabilidade de estar no setor público (estatutário), 1996.

- 2 Log likelihood	Cox & Snell R ²	Nagelkerke R ²	N
29633,940	0,104	0,218	54755

Fonte: PNAD, 1996.

Tabela 3. Ajuste do modelo - Regressão logística multinomial - setor público (geral), 1996.

- 2 Log likelihood	Cox & Snell R ²	Nagelkerke R ²	Mc Fadden R ²	N
4100,537	0,273	0,358	0,222	3609

Fonte: PNAD, 1996.

Tabela 4. Ajuste do modelo – Regressão logística multinomial – setor público (estatutário), 1996.

- 2 Log likelihood	Cox & Snell R ²	Nagelkerke R ²	Mc Fadden R ²	N
5398,523	0,228	0,323	0,211	5390

Fonte: PNAD, 1996.

Tabela 5. Incrementos percentuais das variáveis independentes – Regressão Logística Binária

Variável	1996 (público 1)	1996 (público 2)
Educação	16,1	26,5
Idade	5,3	20,4
Idade2	0,0	-0,2
Sexo (Masculino)	31,1	-54,1
Educação do Pai	2,5	*
Educação da Mãe	*	*
Índice Ocup. Pai	*	-0,4
Cor (Branco)	-30,9	-36,5

Fonte: PNAD, 1996.

Obs.: *Variável independente, cujo coeficiente não foi significativo ao nível de 1% ($p > 0,01$)

1996 (público 1) = os que trabalham na administração pública; 1996 (público 2) = os que são funcionários públicos estatutários.

Tabela 6. Incrementos percentuais das variáveis independentes - probabilidade de ocupar cargos gerenciais, profissionais ou outros - setor público (geral e estatutário), 1996.

	Variável	1996 (público 1)	1996 (público 2)
Gerente	Educação	24,1	18,7
	Idade	*	*
	Idade2	*	*
	Educação do pai	*	4,0
	Educação da mãe	*	*
	Índice Ocup. Pai	*	*
	Sexo (Masculino)	79,0	173,0
	Cor (Branco)	*	49,7
	Educação	78,8	79,8
Profissional	Idade	*	18,0
	Idade2	*	-0,1
	Educação do pai	*	5,3
	Educação da mãe	*	5,9
	Índice Ocup. Pai	1,7	1,1
	Sexo (Masculino)	*	119,9
	Cor (Branco)	*	*

Fonte: PNAD, 1996.

Obs.: * Variável independente, cujo coeficiente não foi significativo ao nível de 1% ($p > 0,01$)

Obs.: ** Variável independente não existente na PNAD do referido ano, ou informação redundante.

1996 (público 1) = Regressão logística para os que trabalham na administração pública;
1996 (público 2) = Regressão logística para os que são funcionários públicos estatutários.

As tabelas 1 a 4 indicam que todos os modelos se ajustaram aos dados.

Os achados da tabela 5 indicam o seguinte:

- a) Estão associadas ao acesso ao setor público (modelo geral), as seguintes variáveis: educação, idade, idade ao quadrado, sexo, educação do pai e cor.
- b) Estão associadas ao acesso ao setor público (modelo restrito aos estatutários), as seguintes variáveis: educação, idade, idade ao quadrado, sexo, índice de ocupação do pai e cor.

Os efeitos destas variáveis nas chances de um indivíduo ingressar no setor público, no Brasil, em 1996, são os seguintes:

- a) um ano a mais de educação do indivíduo aumenta em 16,1% as suas chances de ingressar no setor público, e em 26,5%, de ingressar no setor, enquanto estatutário;
- b) um ano a mais de experiência (idade) aumenta em 5,3% as chances de o indivíduo ingressar no setor público, e em 20,4%, de ingressar no setor, enquanto estatutário;
- c) O efeito quadrático da idade nas chances de se ingressar no setor público só se observou para o grupo dos estatutários;
- d) O fato de ser homem aumentou em 31,1% as chances de o indivíduo ingressar no setor público, e diminuiu em 54,1%, sua possibilidade de ingresso no setor, enquanto estatutário;
- e) A escolaridade do pai esteve associada apenas ao acesso ao setor público em geral, não sendo estatisticamente significativa para o acesso ao setor, enquanto estatutário. Um ano a mais de escolaridade do pai aumentaram, em 2,5%, as chances de o filho ingressar no setor público;
- f) A escolaridade da mãe não esteve associada ao ingresso no setor público no país;
- g) O índice de ocupação do pai esteve apenas associado ao ingresso no setor público, enquanto estatutário. O aumento de um ponto no referido índice diminuiu em 0,4% as chances de o indivíduo ingressar nesse setor, via concurso público; e
- h) O fato de o indivíduo ser branco diminuiu em 30,9% as chances de o indivíduo ingressar no setor público, e em 36,5%, sua possibilidade de ingresso no setor, como estatutário.

Esses achados não permitem, de modo claro e direto, indicar se o ingresso no setor público no país é ou não meritocrático. É possível, contudo, perceber que o mecanismo do concurso público altera significativamente a dinâmica do ingresso no setor. Como era de se esperar, as variáveis de capital humano (educação e idade – *proxy* de experiência) tem efeitos maio-

res para o grupo dos estatutários. Os concursos públicos buscam premiar o esforço individual (busca por capital humano) e isso se observou nos dados acima.

No tocante às variáveis de *background* familiar, não foi possível identificar um padrão claro nos seus efeitos. Apenas para o setor público em geral, a escolaridade do pai teve efeito positivo. Isso pode indicar que o mecanismo do concurso público anula a reprodução social.

O índice socioeconômico da ocupação do pai, por sua vez, esteve associado apenas ao ingresso no setor público enquanto estatutário, apresentando efeito negativo.

Nota-se, ainda, que o fato de ser homem aumentou as chances de o indivíduo ingressar no setor em geral, mas diminuiu suas chances de ingressar no setor público enquanto estatutário. Este resultado negativo (para o grupo privilegiado) se repetiu quando se analisou o efeito da cor. O fato de ser branco diminuiu as chances de ingresso no setor público.

Este efeito pode ser atribuído ao fato de o setor público ser percebido pelos grupos menos privilegiados no mercado de trabalho (mulheres e não brancos¹³) como mais meritocráticos, resultando em oportunidades e retornos mais equânimes. Nesse sentido, haveria uma busca maior pelo ingresso nesse setor por parte desses grupos não privilegiados, invertendo o efeito tanto do sexo quanto da cor. Essa estratégia foi observada por Grodsky e Pager (2001), para o caso americano, cujos resultados confirmam o aqui exposto.

Assim, a partir dos resultados do teste do modelo de regressão logística binária, anteriormente demonstrados, não se pode emitir uma conclusão definitiva quanto às hipóteses propostas por este estudo. Há uma confirmação apenas parcial das três hipóteses: observou-se que as variáveis de capital humano (meritocráticas) estavam associadas ao acesso ao setor público (de modo geral e apenas via concurso público) e que o efeito destas variáveis foi mais importante para o caso dos estatutários. Contudo, observou-se, também, reprodução social, no tocante ao acesso ao setor público.

Os resultados do modelo de regressão logística multinomial, contudo, denotam uma dinâmica bem particular do processo de ingresso no setor público. Os achados indicam que tal setor não pode ser tratado de maneira única. Observou-se que a dinâmica e lógica dos efeitos das variáveis dependentes na estratificação social, em grupos ocupacionais distintos (gerentes e profissionais), em tal setor é bastante peculiar. Nesse sentido, as conclusões quanto às hipóteses aqui testadas precisam ser também particularizadas para cada grupo.

¹³ Foram considerados não-brancos os negros e pardos.

Esta conclusão reforça a crença de Goldthorpe (2004), que acredita ser necessária e profícua, para os estudos de estratificação social, uma abordagem intermediária, entre a individual, presente nos modelos e estudos de realização socioeconômica (*status attainment*), e a estrutural, inerente às tabelas e estudos de mobilidade social.

Os achados da tabela 6 indicam o seguinte:

- a) Estão associadas à variável ‘acesso ao setor público’, em cargos gerenciais (modelo geral), as seguintes variáveis: educação e sexo;
- b) Estão associadas à variável ‘acesso ao setor público’, em cargos gerenciais (modelo restrito aos estatutários), as seguintes variáveis: educação, educação do pai, sexo, e cor;
- c) Estão associadas à variável ‘acesso ao setor público’, em cargos profissionais (modelo geral), as seguintes variáveis: educação e índice de ocupação do pai;
- d) Estão associadas à variável ‘acesso ao setor público’, em cargos profissionais (modelo restrito aos estatutários), as seguintes variáveis: educação, idade, idade ao quadrado, educação do pai, educação da mãe, índice de ocupação do pai e sexo.

Para o grupo gerencial, destacam-se os seguintes efeitos: a educação continuou a apresentar efeito positivo, tanto para o ingresso no setor público em geral, e via concurso público. Não se observou, contudo, a associação da experiência (idade). Ao se analisar o acesso a tal setor, em cargos gerenciais, percebeu-se o efeito favorável aos brancos e homens. Mesmo quando se observou o acesso a cargos gerenciais no setor público via concurso, tais variáveis (cor e sexo) foram significantes. Outro resultado que reforça a presença de elementos não-meritocráticos no setor refere-se ao efeito positivo da educação do pai – um ano a mais de escolaridade do pai aumenta, em 4%, as chances de o indivíduo ser gerente no setor público, via concurso.

O acesso ao setor público, em cargos profissionais, apresenta dinâmica semelhante. O mecanismo do concurso público não restringe o papel das variáveis não-meritocráticas. Pelo contrário: homens têm 119,9% a mais de chances de ocupar cargos profissionais no setor público, via concurso, em comparação às mulheres. Há também um forte indício de reprodução social neste grupo ocupacional: o nível ocupacional e educacional dos pais amplia fortemente as chances de o indivíduo ocupar cargos profissionais, no setor público, via concurso público.

Ressalte-se também o forte efeito da educação nas chances de se ingressar em tal setor, em cargos profissionais: um ano a mais de educação aumenta em quase 80% as chances de um indivíduo lá ingressar.

7. Conclusão e Recomendações

Os resultados deste artigo trazem importantes contribuições aos estudos sobre o setor público no país. Indicam que a promessa meritocrática do setor é falaciosa, uma vez que, mesmo em um setor de caráter burocrático, o efeito da origem do indivíduo persiste. A permanência desses efeitos pode ser explicada pelos teóricos da reprodução social (Bourdieu, 1987, Bourdieu e Passeron, 1977). Segundo esses autores, a elite é capaz de se reproduzir, garantindo privilégios aos seus descendentes.

É também possível afirmar que a permanência desses efeitos não-meritocráticos seja atribuída ao próprio caráter híbrido da formação social nacional, que permite e favorece a convivência de elementos meritocráticos e não-meritocráticos na estrutura social. Aqui cabe retomar o argumento de Riggs (1964), acerca da classificação das sociedades em desenvolvimento como prismáticas.

Mesmo se se considerar apenas a esfera pública de uma sociedade, é utópico imaginar que se observe um contexto plenamente meritocrático. As elites nacionais vão sempre buscar maneiras de maximizar seus retornos, bem como reproduzi-los a seus descendentes.

É sintomático ressaltar, ainda, o papel que a estrutura ocupacional tem na determinação do acesso ao setor público. Em posições mais privilegiadas da estrutura, como as ocupadas pelos gerentes e profissionais, os grupos mais favorecidos da sociedade (brancos, homens, e de melhor origem socioeconômica) dominam o acesso. Observou-se também que, mesmo no setor público, o retorno dos investimentos em educação é influenciado pela estrutura ocupacional – os retornos foram maiores para os profissionais.

Em geral, os resultados aqui discutidos vêm reforçar a necessidade de se continuar a estudar as particularidades do processo de estratificação social em cada nação, destacando a pertinência de se observar elementos estruturais (como classe e grupos ocupacionais).

Espera-se, assim, que essa tese tenha contribuído com o desenvolvimento e amadurecimento dos estudos de estratificação social no Brasil, bem como com o entendimento do setor público no país.

Referências bibliográficas

- AGUDELO, Maurício Hoyos. Ciudadanía y Participación: mas fantasmas para la juventud. *Ultima Década*, n.19, CIDPA Viña del Mar, Noviembre 2003, pp.71-81.
- BARBOSA, Lívia. *Igualdade e meritocracia*. 4.ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003.
- BICUDO, Valéria R. Terceirização na Petrobrás: implicações sociais, gerenciais e políticas. In: Encontro Anual da ANPAD, 27, 2003, Atibaia-SP. *Anais...* Atibaia: ANPAD, 2003.
- BLAU, Peter e DUNCAN, Otis. *The American Occupational Structure*. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1967.
- BOTTOMORE, Tom. *As Classes na Sociedade Moderna*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.
- BOURDIEU, Pierre. Cultural Reproduction and Social Reproduction. In: R. Brown. (ed.). *Knowledge, Education and Cultural Change*. London: Tavistock, 1973.
- BOURDIEU, Pierre.; PASSERON, Jean-Claude. *Reproduction in Education, Society and Culture*. London: SAGE Publications, 1977.
- BOWLES, Samuel; GINTIS, Herbert. *Schooling in Capitalist America*. NY: B Books, 1976.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Da Administração Pública Burocrática à Gerencial. *Revista do Serviço Público*, ano 47, v.120, n.1, janeiro-abril. 1996, pp.07-37.
- COLLINS, Randall. Functional and Conflict Theory of Educational Stratification. *American Sociological Review*, 36, pp.1002-1019, 1971.
- COLLINS, Randall. *The Credential Society*. New York: Academic Press. 1979.
- DAMATTA, Roberto. *O que faz o brasil, Brasil?*. Rio de Janeiro: Rocco, 1984.
- DAMATTA, Roberto. *Carnavais, malandros e heróis*. 6. ed. Rio de Janeiro: Rocco, 1997.
- DIEESE. *A Situação do Trabalho no Brasil*. São Paulo: DIEESE, 2001.
- EDWARDS, Richard. *Contested Terrain*. New York: Basic Books. 1979.
- EVANS, Peter. *Autonomia e Parceria*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2004.
- FAORO, Raimundo. *Os donos do poder*. 16.ed. São Paulo: Globo, 2001.
- FOUCAULT, Michel. *A verdade e as formas jurídicas*. Rio de Janeiro: Nau Editora, 1999.
- FREYRE, Gilberto. *Casa-grande & senzala*. 50. ed. São Paulo: Global, 2005.

- FURTADO, Celso. *Análise do Modelo Brasileiro*. São Paulo: Civilização Brasileira, 1986.
- GOLDTHORPE, John H. Progress in Sociology: the case of social mobility research. *Sociology Working Papers* – Number 2004-08, Dep of Sociology, University of Oxford.
- GRODSKY, Eric e PAGER, Devah. The structure of disadvantage. *American Sociological Review*, v.66, pp.542-567, August, 2001.
- GRUSKY, David. *Social Stratification*. 2.ed. Boulder (USA): Westview Press, 2001.
- HALSEY, Anthony H. Towards Meritocracy? The Case of Britain. In: J. Karabel; Anthony H. Halsey (eds.). *Power and Ideology in Education*. New York: Oxford University Press, 1977. pp.173–186.
- HANDY, Charles. *Além do Capitalismo*. São Paulo: Makron Books, 1999.
- HEADY, Ferrel. *Public Administration*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1966.
- HOLANDA, Sérgio Buarque. *Raízes do Brasil*. 26. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- HOLSINGER, Donald B. Education and the Occupational Attainment Process in Brazil. *Comparative Education Review*, vol. 19, 1975, pp. 267-275.
- LEVY, M. *Modernization and Structure of Societies*. Princeton (NJ): Princeton Press, 1966.
- MARTINS, Carlos Estevam. *Capitalismo de Estado e Modelo Político no Brasil*. Rio de Janeiro: Edições do Graal, 1977.
- MARTINS, Luciano. *Reforma da Administração Pública e Cultura Política no Brasil: uma visão geral*. Brasília: ENAP, 1995.
- PARSONS, Talcott. *O Sistema das Sociedades Modernas*. São Paulo: Pioneira, 1974.
- PERROW, Charles. Una Sociedad de Organizaciones. *REIS – Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, n.59, pp.19-55, julio-sept., 1992.
- PRATES, Antônio Augusto Pereira. Administração pública e burocracia. In: L. Avelar e A. O. Cintra (orgs.). *Sistema Político Brasileiro: uma introdução*. 2.ed. SP: Editora Unesp, 2007. pp.117-129.
- RIBEIRO, Darcy. *O povo brasileiro: a formação e o sentido do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- RIGGS, Fred W. *Administration in Developing Countries: the theory of prismatic society*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1964.
- ROSSI, Wagner G. *Capitalismo e Educação*. 2. ed., São Paulo: Moraes, 1980.
- SCHWARTZMAN, Simon. Patrimonialismo e regionalismo. In: Simon Schwartzman. *São Paulo e o Estado Nacional*. São Paulo: Difel, 1975. pp.171-212.

- SILVA, Ronaldo André Rodrigues; SOUZA, Regina C. Casos e Descasos da Terceirização na Administração Pública. In: EnANPAD, 28, 2004, Curitiba. *Anais...* Curitiba: ANPAD, 2004.
- TREIMAN, Donald. Industrialization and Social Stratification. In: Edward Laumann (ed.). *Social Stratification: Research and Theory for the 1970's*. New York: Bobbs-Merrill, 1970. pp.207-234.
- VIEIRA, Leonardo Carneiro A. *Mérito, Sociedade e Direito*. Dissertação de Mestrado – UFMG, Faculdade de Direito. Belo Horizonte, 2004.
- WADE, Robert. Industrial Policy in East Asia. In: G.Gereffi; D.Wyman (orgs.). *Manufacturing Miracles*. NJ: Princeton University Press, 1990. pp.231-266.
- WEBER, Max. *Ensaio de Sociologia*. 2.ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1971.
- ZILLER, Jacques. *Administrations Compareés*. Paris: Montchrestien, 1993.

Sobre os autores

Organizadores

Danielle Cireno Fernandes: É Bacharel em Ciências Sociais e Mestre em Sociologia pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). PhD. em Sociologia pela University of Wisconsin – Madison/EUA. Atualmente é professora adjunta 4 da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e Coordenadora do CECAPS – Centro de Capacitação e Pesquisa em Programas Sociais (UFMG). Obteve vários prêmios acadêmicos: Prêmio ANPAD 2000 – Área: Organizações, Prêmio ANPAD 2004 – Área: Gestão de Pessoas e Relações de Trabalho. Prêmio IPEA 40 Anos – A Superação das Desigualdades Sociais no Brasil, sendo classificada em primeiro lugar, conferido pelo Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA) em 2004. É membro do corpo editorial de dois periódicos internacionais: *Sociology of Education* e *Population Review*. É revisora regular de vários periódicos nacionais e internacionais, dentre eles: *Population Review*; *Sociology of Education*; *Organizações & Sociedade*; *Texto para Discussão* (IPEA) e *Dados* (Rio de Janeiro). Seus interesses de pesquisa são: Desigualdade Racial, Desigualdade Educacional, Capital Humano e Avaliação de Políticas Sociais.
Email: daniellectf@gmail.com

Diogo Henrique Helal: É Bacharel em Administração, Mestre em Administração pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e Doutor em Ciências Humanas: Sociologia e Política pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Atualmente é Pesquisador da Fundação Joaquim Nabuco (FUNDAJ), em Recife-PE. Obteve vários prêmios acadêmicos: Prêmio ANPAD 2004 – Área: Gestão de Pessoas e Relações de Trabalho. 2º Prêmio Ipea-Caixa de Monografias: 1º lugar na categoria profissionais, tema 2: Emprego e Informalidade, IPEA/CAIXA (2005). Membro do corpo editorial do periódico APCS – Administração Pública e Gestão Social (UFV). Revisor regular de vários periódicos nacionais: *Revista de Administração Contemporânea* (RAC/ANPAD), *Brazilian Administration Review* (BAR/ANPAD), *Organizações & Sociedade* (UFBA), *Teoria & Sociedade* (UFMG), dentre outras. Seus interesses de pesquisa são: Desigualdades Sociais, Relações de Trabalho e Políticas Públicas.
Email: diogohh@yahoo.com.br

Autores

Alessandro Gomes Enoque: É Bacharel em Administração. Mestre em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e Doutor em Ciências Humanas: Sociologia e Política pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Atualmente, é professor Adjunto I e coordenador do curso de Administração da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Seus interesses de pesquisa são: Trabalho Domiciliar, Relações de Trabalho, Gênero e Raça. Email: alessandroenoque@yahoo.com.br

Antonio Sérgio Alfredo Guimarães: Possui graduação (1972) e mestrado (1982) em Ciências Sociais pela Universidade Federal da Bahia, e doutorado em Sociologia pela University of Wisconsin – Madison (1988). Atualmente é professor titular da Universidade de São Paulo e da Chaire de sciences sociales brésiliennes Sérgio Buarque de Holanda, Fondation Maison des Sciences de l’Homme, e pesquisador do CNPq – Nível 1A. Foi Visiting Fellow e Visiting Professor de diversas universidades e centros de pesquisa no exterior – UCLA, EHSS, IRD, Princeton. Especialista em estudos afro-brasileiros e formação de classes sociais, atuando principalmente nos seguintes temas: identidades raciais, regionais e nacionais, racismo e desigualdades sociais. Email: asguima@usp.br

Carlos Alexandre Soares da Silva: É licenciado e graduando em Ciências Sociais pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Professor de Sociologia na Rede Estadual de Ensino de Minas Gerais. Pesquisador do LAPST – Laboratório de Pesquisa em Sociologia do Trabalho – UFMG. Email: carloss.ufmg@gmail.com

Danielle Cireno Fernandes: É Bacharel em Ciências Sociais e Mestre em Sociologia pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). PhD. em Sociologia pela University of Wisconsin – Madison/EUA. Atualmente é professora adjunta 4 da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e Coordenadora do CE-CAPS - Centro de Capacitação e Pesquisa em Programas Sociais (UFMG). Seus interesses de pesquisa são: Desigualdade Racial, Desigualdade Educacional, Capital Humano e Avaliação de Políticas Sociais. Email: daniellecf@gmail.com

Diogo Henrique Helal: É Bacharel em Administração, Mestre em Administração pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e Doutor em Ciências Humanas: Sociologia e Política pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Atualmente é Pesquisador da Fundação Joaquim Nabuco (FUNDAJ), em Recife-PE. Seus interesses de pesquisa são: Desigualdades Sociais, Relações de Trabalho e Políticas Públicas. Email: diogohh@yahoo.com.br



Jorge Alexandre Barbosa Neves: É Bacharel em Ciências Sociais e Mestre em Sociologia pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). PhD. em Sociologia pela University of Wisconsin – Madison/EUA. Atualmente é Professor Associado da Universidade Federal de Minas Gerais, onde ocupa o cargo de Diretor da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas. É um dos Editores da *Population Review*, desde julho de 2009. Seus interesses de pesquisa são: Mercado de Trabalho, Desigualdades Sociais, Processos Organizacionais e Políticas Públicas. Email: jorgeaneves@gmail.com

Katherine S. Newman: É amplamente conhecida por seus estudos sobre a pobreza e os trabalhadores pobres. Dirige atualmente a Faculdade Krieger de Artes e Ciências da Universidade Johns Hopkins, nos Estados Unidos. Newman ocupava anteriormente a cátedra Malcolm Stevenson Forbes '41 na Escola Woodrow Wilson de Assuntos Públicos e Internacionais e do Departamento de Sociologia da Universidade de Princeton, onde lecionou entre 2004 e 2010.

Lilia Carolina Carneiro da Costa: É Bacharel em Estatística pela Universidade Federal da Bahia (UFBA) e Mestre em Estatística pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Atualmente está fazendo o doutorado em Estatística na Universidade de Warwick, Inglaterra. Seus interesses de pesquisa são: Teoria da Resposta ao Item, Avaliação, Redes Sociais e Redes Neurais. Email: liliacosta@UFBA.br

Murillo Marschner Alves de Brito: É Bacharel em Ciências Sociais pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), e Mestre em Sociologia pelo Programa de Pós Graduação em Sociologia da mesma universidade. Atualmente é doutorando do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade de São Paulo. Entre suas áreas de interesse e pesquisa estão desigualdades sociais, mercado de trabalho e políticas públicas. E-mail: murillomarschner@usp.br

Naomar Almeida-Filho: É Professor Titular de Epidemiologia no Instituto de Saúde Coletiva da UFBA. Bolsista de Produtividade do CNPq, nível 1-A. Médico, Mestre em Saúde Comunitária, Ph.D. em Epidemiologia. Doctor of Science Honoris Causa – McGill University, Canadá. Professor Visitante nas seguintes universidades: Universidade da Carolina do Norte, em Chapel Hill, Universidade da Califórnia em Berkeley, Universidade de Montreal e Universidade Harvard. Atividade científica: epidemiologia de transtornos mentais, particularmente o efeito de raça, racismo, gênero e classe social sobre a saúde mental. Foi Reitor da Universidade Federal da Bahia de 2002 a 2010. Desde então, tem focalizado sua produção acadêmica em estudos sobre a universidade e sua relação com a sociedade, particularmente estratégias de inclusão social na educação superior.



trabalh^{coleção}&desigualdade

1ª EDIÇÃO: Março, 2011

IMPRESSÃO: Del Rey Indústria Gráfica

FORMATO: 15,5 x 22,5 cm; 192 p.

TIPOLOGIA: Bodoni

PAPEL DA CAPA: Supremo 250 g/m²

PAPEL DO MIOLO: Offset 90 g/m²

PRODUÇÃO EDITORIAL: Cecília Luttembarck

REVISÃO DE TEXTOS: Erick Ramalho

CAPA & DIAGRAMAÇÃO: Milton Fernandes

FINO TRACO

EDITORA