

Marcelo Gomes Ribeiro

Determinantes das desigualdades de renda do trabalho nas metrópoles brasileiras

Escolaridade, posição social
e território - 1995 a 2015

LETRAPITAL



**OBSERVATÓRIO
DAS METRÓPOLES**

Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia

coleção
METRÓPOLES

Conselho Editorial
Série Letra Capital Acadêmica

Ana Elizabeth Lole dos Santos (PUC-Rio)
Beatriz Anselmo Olinto (Unicentro-PR)
Carlos Roberto dos Anjos Candeiro (UFTM)
Claudio Cezar Henriques (UERJ)
Ezilda Maciel da Silva (UNIFESSPA)
João Luiz Pereira Domingues (UFF)
João Medeiros Filho (UCL)
Leonardo Agostini Fernandes (PUC-Rio)
Leonardo Santana da Silva (UFRJ)
Lina Boff (PUC-Rio)
Luciana Marino do Nascimento (UFRJ)
Maria Luiza Bustamante Pereira de Sá (UERJ)
Michela Rosa di Candia (UFRJ)
Olavo Luppi Silva (UFABC)
Orlando Alves dos Santos Junior (UFRJ)
Pierre Alves Costa (Unicentro-PR)
Rafael Soares Gonçalves (PUC-RIO)
Robert Segal (UFRJ)
Roberto Acízelo Quelhas de Souza (UERJ)
Sandro Ornellas (UFBA)
Sergio Azevedo (UENF)
Sérgio Tadeu Gonçalves Muniz (UTFPR)
Waldecir Gonzaga (PUC-Rio)

Marcelo Gomes Ribeiro

DETERMINANTES DAS DESIGUALDADES
DE RENDA DO TRABALHO
NAS METRÓPOLES BRASILEIRAS:
escolaridade, posição social
e território - 1995 a 2015

LETRAPITAL

Copyright © Marcelo Gomes Ribeiro, 2024

*Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei nº 9.610, de 19/02/1998.
Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida ou transmitida, sejam quais
forem os meios empregados, sem a autorização prévia e expressa do autor.*

EDITOR João Baptista Pinto

REVISÃO Do autor

PROJETO GRÁFICO E CAPA Jenyfer Bonfim

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

R37d

Ribeiro, Marcelo Gomes

Determinantes das desigualdades de renda do trabalho nas metrópoles brasileiras [livro eletrônico] : escolaridade, posição social e território - 1995 a 2015 / Marcelo Gomes Ribeiro. - Rio de Janeiro : Letra Capital, 2024.

3 Mb

Formato: PDF

Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions

Modo de acesso: world wide web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5252-057-9

1. Ciências sociais 2. Trabalho 3. Educação 4. Desigualdade social I. Título

24-5193

CDD 302.072

CDU 304(81)

Angélica Ilacqua – Bibliotecária - CRB-8/7057

LETRA CAPITAL EDITORA
Tels.: (21) 3353-2236 / 2215-3781
vendas@letracapital.com.br
www.letracapital.com.br

*À minha mãe, Aldenora,
que na sua simplicidade teve
muita sabedoria para ensinar
o mundo aos seus filhos.*

Agradecimentos

MUITAS FORAM AS PESSOAS que ao longo da minha trajetória acadêmica contribuíram para que eu pudesse realizar este trabalho. Por isso, agradeço a todas elas que colaboraram direta ou indiretamente para a discussão aqui realizada.

Este trabalho, por ser uma versão modificada da minha tese de doutorado, incorporou também muitas contribuições fornecidas pela banca de defesa. Por este motivo, quero agradecer aos membros da banca, em especial aos professores Nelson do Valle Silva, Luciana Correa do Lago e Hipólita Siqueira de Oliveira.

Quero agradecer a Mariane Koslinski pelo acompanhamento acadêmico durante a realização do meu projeto de doutorado. Ao André Salata, que sempre foi receptivo às minhas demandas sobre operacionalização técnicas dos dados utilizados. E ao professor João Seixas, meu orientador de doutorado durante o estágio *sanduíche* que realizei em Lisboa, Portugal.

Quero agradecer de modo muito especial ao meu orientador no doutorado, Prof. Luiz César de Queiroz Ribeiro, que desde que o conheci me inspirou pelo seu brilhantismo na reflexão teórica e analítica sobre os objetos de pesquisa que buscamos investigar e sobre as questões práticas da vida. Com seu convívio e a sua orientação aprendi o ofício de pesquisador.

Agradeço ainda a todos os membros do *Observatório das Metrópoles*, um espaço de trocas acadêmicas e partilha do conhecimento que foi fundamental para que eu pudesse também me constituir como pesquisador. Assim, agradeço à Capes pela bolsa de pesquisa que me foi concedida, o que me permitiu realizar o doutorado com plena dedicação.

Em especial, quero agradecer ao Felipe Raitano por ter produzido de modo muito competente todos os dados utilizados para esta versão do trabalho. Sem a sua contribuição dificilmente eu teria condições de reelaborar a minha tese de doutorado e disponibilizar para o público agora na forma de livro.

Sumário

Prefácio	13
Apresentação	17
Introdução	23
Parte I. Contexto histórico	35
Capítulo 1. Mudanças estruturais na virada do século e desigualdades de rendimento no Brasil.....	37
1.1 Introdução	37
1.2 Marcos da mudança estrutural.....	39
1.3 Movimentos da economia brasileira em sua nova fase.....	53
1.4 Mudanças nas desigualdades de renda na última década.....	70
Parte II. Fundamentos teóricos	75
Capítulo 2. “Efeito escolaridade”: diversas perspectivas teóricas de interpretação	77
2.1 Introdução	77
2.2 Evolução recente da educação no Brasil	78
2.3 Teoria do capital humano	81
2.4 Teoria da fila de Thurow	87
2.5 Sobre-educação, subeducação e escolaridade requerida	91
2.6 Teoria do conflito de Collins.....	104
2.7 Hipótese 1.....	109

Capítulo 3. “Efeito posição social”: as perspectivas clássicas e a teoria de espaço social.....	112
3.1 Introdução	112
3.2 Desigualdades sociais segundo os clássicos da sociologia	114
3.3 Espaço social: posição, condição e disposição	127
3.4 A importância da família	135
3.5 Posição social, sistema de ensino e mercado de trabalho	139
3.6 Hipótese 2.....	145
Capítulo 4. “Efeito território” e segmentação socioespacial das metrópoles brasileiras.....	147
4.1 Introdução	147
4.2 As metrópoles e as desigualdades sociais.....	148
4.3 Segmentação residencial das metrópoles brasileiras	157
4.3 Teorias explicativas do efeito território	162
4.4 Hipótese 3.....	173
Parte III. Análise empírica	177
Capítulo 5. Análise do efeito da escolaridade.....	179
5.1 Introdução	179
5.2 Análise descritiva do rendimento	180
5.3 Teoria do capital humano	186
5.4 Teoria credencialista	199
5.5 Sobre-educação, subeducação e escolaridade requerida	209
5.6 Conclusões	220

Capítulo 6. Análise do efeito da posição social	223
6.1 Introdução	223
6.2 Evolução do rendimento segundo a posição de classe	225
6.3 Teoria do capital humano	228
6.4 Teoria credencialista	240
6.5 Sobre-educação, subeducação e escolaridade requerida	248
6.6 Conclusões	257
Capítulo 7. Análise do efeito da segmentação residencial do território metropolitano	261
7.1 Introdução.....	261
7.2 Rendimento médio segundo a segmentação residencial	262
7.3 Segmentação residencial do território: favela e periferia	267
7.4 Conclusões.....	284
Conclusão	288
Determinantes dos diferenciais de rendimento do trabalho	289
Segmentação residencial do território metropolitano: dupla escala de análise	295
Reflexão metodológica.....	296
Reflexão teórica	299
Considerações finais	301
Referências	303
Apêndice A	316
Apêndice B	339

Prefácio

O PRESENTE LIVRO É UMA relevante contribuição à desmitificação do papel da soberania da escolaridade na trajetória exitosa dos trabalhadores e no seu potencial para diminuir as extremas e duradouras desigualdades estruturais da sociedade brasileiras e seus mecanismos invisíveis de reprodução. Buscando identificar e explicar as conexões ocultas entre escolaridade, posição social e território na interpretação das desigualdades de rendimento geradas no mercado de trabalho das metrópoles brasileiras, o livro revisita a tese de doutorado do autor e tem como base a utilização com maestria dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD/IBGE), no período 1995 a 2015, atualizando a análise para a incorporação de sugestões da banca examinadora.

Ribeiro testa de maneira inteligente e consistente a validade da teoria do capital humano, confrontando-a com perspectivas teóricas alternativas, como a teoria credencialista e o modelo ORU (*Overeducation, Required and Undereducation*). A análise considera diferentes modelos econométricos para avaliar o impacto da escolaridade dos indivíduos (em anos e em níveis de instrução) e da escolaridade requerida pela ocupação no rendimento, levando em conta a experiência profissional, sexo, cor/raça e a posição social dos indivíduos (medida pela posição ocupacional do chefe de família). Além disso, o estudo inova ao incorporar a segmentação socioespacial metropolitana, analisando os efeitos de morar em favelas versus áreas não-favela, e na periferia versus o núcleo metropolitano sobre o rendimento.

A pesquisa encontra evidências de que a influência da escolaridade sobre as desigualdades de renda varia de acordo com a conjuntura do mercado de trabalho, sendo mais pronunciada em períodos de alta taxa de desemprego. No entanto, a escolaridade requerida pela ocupação apresenta maior efeito no rendimento do que a escolaridade dos indivíduos. A posição social da família demonstra ser um forte preditor de rendimento, reduzindo a influência da escolaridade. A segmentação espacial também

mostra-se relevante, com moradores de favelas e da periferia recebendo rendimentos significativamente menores. O estudo destaca a complexidade das desigualdades de renda, apontando para a necessidade de considerar não apenas os atributos individuais, mas também as estruturas sociais e espaciais.

Embora não mencione explicitamente Thomas Piketty, o livro de Marcelo Ribeiro compartilha pontos de convergência com as análises de Piketty sobre desigualdade. Ambos os trabalhos:

- Enfatizam a importância das estruturas. Ribeiro demonstra como a estrutura social (posição de classe) e a estrutura espacial (segmentação territorial) influenciam as desigualdades de renda, indo além de explicações puramente individualistas, similarmente à crítica de Piketty aos modelos puramente meritocráticos de distribuição de renda.
- Analisam dados longitudinais. Assim como Piketty utiliza dados históricos para analisar tendências de longo prazo na concentração de riqueza, Ribeiro usa dados longitudinais da PNAD para observar a evolução das desigualdades de renda e seu relacionamento com a escolaridade e a posição social ao longo do tempo.
- Apresentam análises multifacetadas. Ambos os autores abordam a desigualdade em suas múltiplas dimensões. Piketty foca na concentração de riqueza ao longo da história, enquanto Ribeiro examina a desigualdade de renda através de múltiplos fatores.

Em suma, trata-se de um livro cuja leitura é essencial para acadêmicos, formuladores de políticas e todos aqueles que se interessam pela dinâmica socioespacial do Brasil contemporâneo. Os resultados gerados na pesquisa e análises propostas por Marcelo Ribeiro constituem uma contribuição relevante para a compreensão do regime desigualitário brasileiro e ajudam a iluminar os seus mecanismos ocultos de reprodução. Mais do nunca, precisamos construir uma teoria crítica sobre este regime

em nossa contemporaneidade e suas forças de sustentação, pois vivemos o período de hegemonia crescente do discurso da meritocracia como fundamento ideológico de explicação do sucesso e do fracasso sociais dos indivíduos, que ao fim e ao cabo resulta na responsabilização dos pobres por sua pobreza. Tal operação moral de legitimação das desigualdades sociais na sociedade brasileira é tanto mais eficaz na medida em que se realiza massivamente a incorporação das massas na escolarização. O presente livro é uma contribuição importante nesta tarefa, ao iluminar e explicar as conexões e condicionantes da renda obtida no mercado de trabalho em relação a origem e posição social, o lugar de residência e a escolaridade dos indivíduos e aquela exigida pela ocupação.

Tive a hora e o privilégio de ter acompanhado a formação do Marcelo Ribeiro da qual resulta o presente livro, no qual demonstra uma valiosa combinação de rigor na exploração de dados empíricos e sofisticada imaginação sociológica para a interpretação dos complexos fatos sociais que envolvem as desigualdades sociais no Brasil.

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro

Professor Titular Aposentado do IPPUR/UFRJ

Pesquisador Emérito da UENF

Professor Associado do Instituto

de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa

Coordenador Nacional do INCT Observatório das Metrópoles

Apresentação

ESTE TRABALHO É UMA versão modificada da minha tese de doutorado defendida em 2012 no Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional (IPPUR) da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), onde hoje estou vinculado como professor. O envolvimento em outros projetos de pesquisa e extensão, além das atividades de ensino e orientação e das atividades administrativas em que nos envolvemos no exercício do ofício de professor tornou difícil voltar a tese e prepará-la para publicação, porque havia a necessidade de atualizá-la. O problema de querer atualizar um trabalho como esse é que, com essa pretensão, acabamos realizando modificações que significa, na verdade, uma reelaboração.

A pretensão de atualização possuía fundamento. Quando eu elaborei a referida tese, utilizei os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) dos anos de 1995 a 2009. Ao considerar que o meu objeto analítico correspondia a um fenômeno do mercado de trabalho que se modifica quando há mudanças conjunturais que afetam esse mercado, percebia que a situação do mercado de trabalho havia se modificado desde o último ano da série histórica por mim utilizada. Era preciso, portanto, realizar sua atualização. Porém, esse processo de atualização requereria a realização dos mesmos procedimentos metodológicos e analíticos que foram utilizados para a série histórica que trabalhei na tese para o período subsequente. Ocorre que esse procedimento não significava apenas a incorporação de novos dados num capítulo a parte. Foi necessário reelaborar toda a análise feita para tese, considerando a série histórica de 1995 a 2015.

Além disso, nesse esforço de revisão, procurei incorporar algumas das contribuições sugeridas pelos professores da banca de defesa da tese que me pareceram muito importantes. Uma das sugestões acolhida diz respeito ao tratamento dado à variável cor ou raça. Na tese, a operacionalização dessa variável considerou a categoria de pessoas de cor branca como referência

para análise, na medida em que a leitura das demais categorias (pessoas de cor preta e pessoas de cor parda) seria feita em relação às pessoas de cor branca. Todavia, esse procedimento não permitiu comparar as pessoas de cor preta em relação as pessoas de cor parda e avaliar se de fato se justifica que essas categorias sejam operacionalizadas de modo separado. A sugestão dada e acolhida nesse esforço de revisão foi a de definir a categoria de pessoas de cor preta como aquela de referência. Desse modo, seria possível avaliar as pessoas de cor branca em relação às pessoas de cor preta, realizando o mesmo procedimento para as pessoas de cor parda. Os resultados demonstraram que não havia diferenças na obtenção de rendimento no mercado de trabalho entre as pessoas de cor preta e as pessoas de cor parda até o ano de 2007. Porém, a partir desse ano as diferenças se tornaram estatisticamente significativas. Infelizmente, dado o escopo deste trabalho não foi possível aprofundar essa discussão. Mas esses resultados são muito expressivos de mudanças sociais que estão ocorrendo no mercado de trabalho brasileiro que carece de melhor explicação.

Outra mudança sugerida pela banca diz respeito ao desenho de um dos modelos analíticos utilizados: o modelo credencialista. Na tese, esse modelo foi operacionalizado a partir da variável de escolaridade, construída segundo os níveis de instrução (sem instrução, fundamental, médio e superior). A sugestão feita foi pela incorporação no modelo minceriano (teoria do capital humano) somente dos níveis de instrução que expressam títulos educacionais como os níveis médio e superior de instrução. Neste sentido, o modelo credencialista passaria a ter a escolaridade expressa em anos de ensino, além das categorias de nível médio e superior de instrução, sendo que estas teriam como categoria de referência as pessoas que não alcançaram o nível médio de ensino.

Além dessas sugestões, a incorporação na análise dos dados referentes ao período de 2011 a 2015 da PNAD requereu também a modificação da interpretação de parte dos resultados que havia sido realizado na tese. Isso significou, por exemplo, a reescrita de todo o capítulo que trata do chamado efeito territorial, correspondente à segmentação do território metropolitano

entre favela versus não-favela e núcleo versus periferia metropolitana. Apesar da análise se utilizar dos mesmos pressupostos teóricos, a interpretação foi em vários sentidos modificada. Porém, foi feito um esforço de síntese que tornou os resultados da análise quantitativa muito mais compreensíveis, possibilitando uma leitura mais fluída e menos densa, embora continue sendo um texto essencialmente acadêmico.

Por estes motivos, este trabalho que vocês têm em mãos é muito distinto da tese defendida em 2012. Espero que o esforço empreendido para a publicação deste trabalho possa contribuir para o debate público acerca das desigualdades de rendimento do mercado de trabalho brasileiro em seus diferentes contextos político-econômicos, principalmente para a compreensão dos determinantes dessas desigualdades, seja aqueles relativos aos atributos dos indivíduos, mas também aqueles referentes às estruturas sociais, econômicas e territoriais.

* * *

Foi muito significativo chegar ao momento final de elaboração deste trabalho e perceber que o objeto construído refletia as dimensões que a mim são muito caras na vida, porque estão diretamente relacionadas com a minha trajetória pessoal, tendo em vista a relação existente entre educação, estrutura social, segmentação residencial do território metropolitano e mercado de trabalho.

O desenho deste trabalho foi sendo construído aos poucos durante a realização do meu doutorado. Em princípio, minha pretensão era ainda muito obscura, inclusive com dificuldades de expressar a outras pessoas o que estava investigando. Foi a partir do processo de elaboração, acompanhado de uma formação teórica e metodológica diversa e sólida – própria daqueles que tiveram o privilégio de participar de um grupo de pesquisa que não tem a preocupação de se vincular diretamente a uma ou outra perspectiva analítica, por entender que as diversas perspectivas de análise podem ser acionadas dependendo do objeto que se investiga ou das questões que são feitas ao objeto –, que os contornos dessa tese foram sendo definidos.

Por minha vinculação ao *Observatório das Metrôpoles* a partir do recebimento de uma bolsa de estudos relacionada ao projeto de pesquisa *Observatório de Educação e Cidade*, me comprometi a realizar no doutorado uma tese que tratasse tanto da educação quanto do território metropolitano. Apesar de minha experiência em estudos referentes à dimensão urbana, a educação nunca tinha sido até aquele momento uma preocupação à investigação.

Comecei a participar das discussões do projeto de pesquisa *Observatório de Educação e Cidade* e me senti muito atraído tanto pelas discussões referentes ao que chamamos de efeito território, focado, sobretudo, em contextos metropolitanos, quanto pelas discussões referentes à sociologia da educação. Apesar dessa atração, não me via naquele momento realizando investigação nas escolas, como as que estavam sendo desenvolvidas por outros pesquisadores do projeto de pesquisa.

Como a temática do mercado de trabalho sempre foi algo que eu acompanhei desde minha graduação, foi sugerida a discussão acerca das teorias que tratam da relação entre educação e mercado de trabalho, mas aplicadas aos contextos metropolitanos. Dessa forma estaria satisfazendo o compromisso assumido de tratar das temáticas da educação e do território metropolitano, e também da temática relativa ao mercado de trabalho.

Essa sugestão foi muito fascinante, pois eu realizaria uma investigação de temáticas que se mostravam extremamente envolvente. Mas havia o desafio de conseguir estabelecer o relacionamento coerente entre elas, principalmente quando as questões formuladas ao longo desse processo exigiam de mim a capacidade de realizar análise quantitativa. Tive que buscar a formação necessária, mas pude contar com o apoio do grupo de pesquisa que eu participava e que já realizava análises com os procedimentos analíticos necessários à minha pesquisa.

Somente quando passei à análise dos últimos capítulos desta tese é que percebi que não apenas a temática do mercado de trabalho, mas também a discussão sobre educação, sobre a estrutura social – que também incorporei – e a discussão sobre a segmentação residencial do território metropolitano refletiam de modo muito direto a minha trajetória pessoal.

Nascido numa família de classe popular, vivi a maior parte da minha vida na periferia de uma importante metrópole brasileira. Desde cedo, no seio do lar, aprendi a importância da educação como estratégia para ascensão social. Tendo estudado durante todo o ensino básico em escola pública – nos dois últimos anos do ensino médio estudei numa escola pública federal – consegui entrar na universidade e realizar o sonho da família em ter seu primeiro membro com escolaridade em nível superior. Mas se tratava de uma universidade privada, o que exigia de mim a necessidade de conseguir um emprego para poder garantir os estudos.

Tive, então, a oportunidade de fazer a seleção para duas vagas de empregos que se apresentavam num importante banco privado brasileiro. Eu preenchia todos os requisitos exigidos para participar do processo de seleção, inclusive a exigência de escolaridade. De uma concorrência com mais de 100 pessoas, apenas três passaram em todas as etapas da seleção. E eu estava incluído entre os aprovados. Porém, apesar de ter ficado em primeiro lugar, não consegui a vaga de emprego porque era o único que não tinha nenhuma indicação de pessoas ligadas ao banco – foi essa a justificativa dada – e também não havia omitido o meu endereço residencial. Decepcionado, sem alternativas compatíveis, tive que me submeter a empregos de menor remuneração e que me davam pouca possibilidade de superação das precárias condições sociais que vivia.

Era um momento na realidade brasileira em que o desemprego estava em elevação e viver aquela situação se colocava como algo muito dramático na minha vida, porque mesmo sabendo do esforço que havia feito até aquele momento referente à formação educacional, não consegui emprego com a remuneração condizente com o nível de escolaridade que havia adquirido. O mercado de trabalho exigia nível de escolaridade cada vez mais elevado para ocupações que antes não eram necessárias. Isso causava uma situação desconfortante em relação à minha família, como se o problema daquela situação fosse uma responsabilidade somente minha.

Foi assim que passei a me preocupar em compreender as razões do desemprego e, com isso, começou meu envolvimento

com as discussões relativas ao mundo do trabalho, o que até hoje é algo que ainda me fascina. A elaboração deste trabalho contribuiu sobremaneira para ampliar a minha perspectiva analítica na compreensão dos mecanismos que tornam os indivíduos diferentes socialmente. Mecanismos estes que não são apreendidos, necessariamente, numa única dimensão dos fenômenos sociais. E, talvez, a principal contribuição desta tese tenha sido a tentativa de estabelecer o relacionamento entre dimensões tão importantes para se compreender as diferenças na obtenção de rendimento entre os indivíduos no mercado de trabalho.

Reconhecer a relação do objeto construído neste trabalho a partir da minha trajetória pessoal foi também importante para compreender os motivos do meu envolvimento nessa elaboração, que nem mesmo nos momentos mais difíceis e angustiantes hesitei em levar a cabo essa empreitada, porque estava escrevendo também um pouco da minha trajetória, apesar de eu não ser, propriamente dito, objeto de estudo e tampouco me propus a analisar o contexto metropolitano onde vivenciei essas experiências. Aliás, essa tese não diz respeito a estudo de trajetórias de vida, mas da relação entre dimensões da vida que, de algum modo, explicam o desempenho dos indivíduos no mercado de trabalho.

Introdução

AO LONGO DO SÉCULO XX, o Brasil registrou elevado nível de desigualdade de renda. Nos momentos em que houve expressivo crescimento econômico, a desigualdade decorria de maior apropriação dos segmentos de renda mais elevados. Nos momentos de baixo crescimento econômico, a desigualdade era devido a perda de poder aquisitivo dos segmentos de menor renda. No século XXI, porém, o país passou a registrar redução das desigualdades de renda, que se manteve em queda até 2014, devido ao aumento do poder aquisitivo dos segmentos de menor renda. A partir dessa data a desigualdade de renda voltou a crescer devido a perda de renda dos segmentos de menor poder aquisitivo.

Apesar de o comportamento da trajetória da desigualdade de renda decorrer do próprio comportamento da economia, principalmente a parcela da renda derivada do trabalho, as diferenças de renda entre os indivíduos têm sido explicadas por seus atributos e características, principalmente referente à escolaridade e à experiência de trabalho, recaindo sobre os indivíduos a justificativa das desigualdades existentes. Essas explicações se apoiam na teoria do capital humano. Essa teoria obtém muita relevância, sobretudo, nas conjunturas mencionadas anteriormente, pois possui um pressuposto que é muito fácil de ser compreendido intuitivamente: indivíduos com maior nível de escolaridade apresentam maior produtividade e, por isso, maior nível de remuneração.

De fato, quando se utiliza qualquer base de dados que possui informações relativas a rendimento e escolaridade, as análises sempre indicarão uma correlação positiva entre essas variáveis, o que possibilita concluir que o nível de rendimento é, em grande medida, decorrente do nível de escolaridade. É claro, que o grau de correlação não implica, necessariamente, em relação de causalidade, em que uma coisa determina a outra e sempre no mesmo sentido. Porém, independente disso, é importante ressaltar que se há alguma causalidade entre os dois fenômenos mencionados

torna-se importante compreender os mecanismos que operam no sentido de tornar os mais escolarizados os que também possuem, em média, os maiores rendimentos, já que se trata da relação entre dois fenômenos sociais.

Avanços já foram realizados nesse sentido ao procurar demonstrar que a escolha de mão-de-obra demandada pelo mercado de trabalho, baseada no critério de escolaridade, e outros relativos à educação (tais como a natureza jurídica da escola, se pública ou privada etc.), tem implícita a escolha segundo a condição social dos indivíduos, favorecendo aqueles que ocupam posições sociais de elite ou posições sociais superiores, que são justamente as posições sociais com as melhores remunerações, o que torna muito difícil a possibilidade de mobilidade na estrutura social (COLLINS, 1971; BOURDIEU, 2008). Normalmente, esse tipo de seleção se faz considerando a instituição de ensino onde os indivíduos estudaram, no modo como apresentam as respostas numa entrevista de seleção a postos de trabalho, no modo como se vestem, entre outros aspectos que fazem menção à posição de classe dos indivíduos e, por isso mesmo, acabam por reproduzir a estrutura social existente ao selecionar aqueles que apresentam as características compatíveis com a classe social dominante, quando se trata, principalmente, de ocupações de elite ou de indivíduos que, mesmo não buscando inserção em ocupações compatíveis com as posições dominantes, adquiriram respeito pelos valores e estilos de vida dos grupos sociais dominantes (COLLINS, 1971).

Em contextos onde ocorre inflação de credenciais educacionais, o mercado de trabalho, ao demandar mão-de-obra, seleciona os indivíduos que apresentam os melhores atributos adquiridos, como é o caso das credenciais educacionais (e não do ano de escolaridade), mesmo em circunstâncias em que a escolaridade apresentada é maior que a exigência da ocupação. Neste caso, ocorre a existência de filas ordenadas segundo os atributos dos indivíduos (THUROW, 1972). Aqueles com os melhores atributos pessoais ocupam as melhores posições, sendo sucedidos pelos demais indivíduos à medida que as ocupações são preenchidas, restando aos menos escolarizados as piores ocupações, ou seja, aquelas que apresen-

tam as menores remunerações, ou até mesmo a não inserção na estrutura de emprego existente, configurando, assim, a situação de desemprego.

Neste sentido, ocorre uma maior competição entre os indivíduos, principalmente por melhoria nos seus atributos pessoais, como é o caso do aspecto educacional. Essa busca pelo aumento do “portfólio” pessoal se acirra ainda mais quando, no contexto de inflação de credenciais educacionais, surgem barreiras à entrada de novos indivíduos às posições sociais dominantes da estrutura social e que correspondem as que possuem também maior prestígio e remuneração. Assim, as barreiras à entrada passam a ser institucionalizadas, quando há exigência por determinado título que antes não era exigido, ou por maior nível de qualificação, o que tende a restringir a entrada de novos ocupantes, principalmente aqueles cuja posição social de origem é inferior à posição social que se pretende ocupar (COLLINS, 1971; BOURDIEU, 2008).

As análises críticas à teoria do capital humano, ao procurar elucidar os mecanismos que explicam porque os mais escolarizados são os que possuem, em média, os maiores níveis de remuneração, apresentam explicações tanto relativas às características dos indivíduos, principalmente referentes às suas credenciais educacionais, e aos contextos sociais que eles advêm, como explicações relativas aos demandantes de trabalho. Apesar dessas explicações focalizarem os aspectos da demanda por trabalho, não são suficientes para se contrapor analiticamente ao modelo referente à teoria do capital humano. Nesse sentido, também foi desenvolvida, desde o começo dos anos de 1980, uma importante contribuição analítica focalizada nas exigências de escolaridade das ocupações ao invés da escolaridade dos indivíduos (DUCAN; HOFFMAN, 1981). Segundo o pressuposto desse modelo analítico, mais importante que a escolaridade do indivíduo é a escolaridade requerida pela ocupação. Desse modo, ao haver inflação de credenciais educacionais, dado o aumento generalizado do nível educacional da população, ocorre também o aumento de situações de *overeducation* (sobre-educação), situação em que as pessoas apresentam maior nível de escolaridade que o exigido pela ocupação.

Observamos importantes avanços nesse campo analítico pelo fato de se analisar a relação da escolaridade e do nível de rendimento, tanto referente à oferta de trabalho, quanto referente à demanda por trabalho. Foram feitas análises a partir destas dimensões, de modo a compreender os mecanismos que fazem com que os mais escolarizados recebam, em média, as maiores remunerações. Assim, destacam-se as condições sociais dos indivíduos como explicativos para sua inserção no mercado de trabalho e, por conseguinte, determinante para explicação do nível de rendimento obtido. Essas condições sociais foram compreendidas, portanto, pela posição ocupada pelos indivíduos na estrutura social. Porém, poucos avanços foram feitos no sentido de considerar a inscrição dessa estrutura no espaço físico, para compreender a relação entre escolaridade e nível de rendimento, principalmente quando consideramos os contextos urbano-metropolitanos. Neste caso, se a estrutura social se retraduz no espaço físico (BOURDIEU, 1997), principalmente em contextos metropolitanos, torna-se importante inserir na análise da localização residencial dos indivíduos na metrópole para ampliar a compreensão da relação entre escolaridade e nível de rendimento.

Como as regiões metropolitanas brasileiras são segmentadas segundo as diferentes condições sociais dos indivíduos, consideramos que para uma compreensão mais ampla da relação entre escolaridade, estrutura social e nível de rendimento seja necessário considerar também nesse relacionamento sua localização residencial. Isso pode ser relevante porque há mecanismos que atuam no plano do território que não são capturados nas análises focadas apenas na estrutura social.

Quando consideramos a segmentação residencial das regiões metropolitanas brasileiras realizamos as seguintes perguntas: (1) A segmentação residencial metropolitana, referida pelo local de moradia dos indivíduos, é relevante na explicação das diferenças de rendimento obtidas no mercado de trabalho? (2) Se sim, como a explicação da segmentação residencial se relaciona com a estrutura social e a escolaridade para a compreensão dos diferenciais de rendimento obtidos no mercado de trabalho pelos indivíduos? (3) Esse relacionamento entre a segmentação

residencial, a estrutura social e a escolaridade se dá do mesmo modo entre todas as regiões metropolitanas brasileiras? (4) Há diferenças quando se considera a análise da oferta de trabalho (em que se focaliza a escolaridade dos indivíduos) da análise que considera a demanda por trabalho (em que se focaliza a escolaridade requerida pela ocupação)? E em relação à oferta de trabalho, há diferença entre a escolaridade segundo os anos de instrução (Teoria do Capital Humano) e a escolaridade segundo os níveis de instrução (Teoria Credencialista)? (5) As explicações para os diferenciais de rendimento dos indivíduos obtidos no mercado de trabalho são as mesmas independente da conjuntura do mercado de trabalho? Ou seja, há diferença nas explicações quando o mercado de trabalho encontra-se numa situação de expansão (baixo desemprego) ou quando o mercado de trabalho encontra-se numa situação de contração (alto desemprego)?

Como hipóteses para estas questões, consideramos o fato de que a segmentação residencial tem efeito na explicação das desigualdades de renda. A explicação do território para obtenção de rendimentos pessoais pode ser mediada pela estrutura educacional (segundo a escolaridade) existente em cada contexto territorial e pelo modo como a estrutura social se inscreve no espaço físico das regiões metropolitanas brasileiras.

Os mecanismos explicativos da relação entre território e obtenção de rendimentos podem estar associados aos modelos do efeito vizinhança (WILSON, 1987; ELLEN; TURNER, 1997; SMALL; NEWMAN, 2001), que colaboram para reforçar o padrão de segmentação residencial das metrópoles brasileiras compreendido na dupla escala da divisão social do território: por um lado, o modelo centro-periferia (macroescala), em que há correspondência entre distância física e distância social, e, por outro, pelo modelo favela-não favela (microescala), em que há proximidade física e distanciamento social (RIBEIRO, 2008; RIBEIRO; KOSLINSKI, 2010).

Quando consideramos o padrão centro-periferia para compreender as diferenças de rendimentos dos indivíduos, estamos sugerindo que os moradores das periferias estão em desvantagem na busca por ocupações que apresentam maiores remunerações. Essa desvantagem existe em decorrência

das dificuldades referentes à mobilidade urbana em contextos metropolitanos associados à capacidade de inserção em redes sociais (capital social) que possibilitam o acesso às melhores ocupações, considerando o fato de que os melhores empregos tendem a se concentrar no núcleo metropolitano e próximos dos indivíduos que lá residem (SMALL; NEWMAN, 2001). Ou seja, a estrutura de oportunidades relacionada ao mercado de trabalho se apresenta de forma mais restrita aos moradores da periferia metropolitana (KATZMAN, 2001).

Essa restrição do mercado de trabalho ao pleno acesso dos moradores da periferia, além dos condicionantes diretos como a mobilidade urbana e a inserção em redes sociais heterogêneas que favoreçam a conquista de emprego bem remunerado, também pode estar condicionada pelas oportunidades intermediárias capazes de favorecer a obtenção de boas ocupações. As oportunidades intermediárias dizem respeito à quantidade e qualidade de serviços oferecidos aos moradores da periferia e que geralmente são mais precários que os serviços oferecidos no núcleo metropolitano. Serviços estes que contribuem ou inibem a conquista de posições sociais de maior prestígio social e também de maior remuneração, como é o caso da oferta escolar, principalmente nos níveis educacionais mais elevados. Quando existentes, tendem a ser de pior qualidade, o que coloca em desvantagem os indivíduos que moram nesses contextos territoriais.

Em relação ao padrão de organização social do território marcado pela divisão favela-não favela, consideramos que as diferenças de rendimentos entre os moradores favela e da cidade consolidada são decorrentes também da restrição ao acesso à estrutura de oportunidades do mercado de trabalho. Porém, neste caso, essa restrição não decorre do distanciamento físico que se dá entre os moradores da favela e os moradores de não favela, mas devido ao distanciamento social propriamente dito, que constitui um padrão de interação social baseado na hierarquia e na discriminação.

Embora a oportunidade de acesso à estrutura educacional dos moradores de favela e dos moradores da cidade consolidada seja a mesma, há diferenças na estrutura educacional, decorrentes da segmentação institucional das escolas – escola privada e

escola pública, mas também entre as escolas públicas (ALVES; FRANCO JUNIOR; RIBEIRO, 2008). Mesmo que possa haver diferença de oportunidades no interior da cidade consolidada, tendo em vista a possibilidade de indivíduos da favela estudarem em escolas da cidade que estão na sua proximidade, boa parte das pessoas da cidade, principalmente do núcleo metropolitano, estudam naquelas que apresentam melhor qualidade. A mesma oportunidade não é existente para os moradores das favelas. No Brasil, a escola pública, em termos gerais, tende a apresentar nível de eficácia escolar inferior ao que é observado pelas escolas privadas, sobretudo aquelas localizadas no núcleo metropolitano (RIBEIRO; KOSLINSKI, 2010). Essa diferença na estrutura educacional contribui para explicar as diferenças entre os rendimentos de indivíduos que estão em contextos territoriais diferentes na metrópole.

Observa-se, portanto, que essa proposição indica a existência de um círculo vicioso em que os indivíduos que possuem maiores rendimentos são os que detêm os ativos necessários em termos quantitativo e qualitativo para acessar as melhores oportunidades educacionais, contribuindo para a conquista de melhores ocupações, ao passo que os indivíduos com menores rendimentos são os que terão menos oportunidades para obtenção de ocupações bem remuneradas. Mas é significativo poder observar que esse círculo vicioso é reproduzido segundo os contextos territoriais da metrópole, tendo em vista as diferenças que há entre os moradores da favela e os moradores de fora da favela.

É preciso considerar também que os condicionamentos socioterritoriais, relacionados às diferenças entre morar no núcleo ou na periferia metropolitana, e aqueles referentes à localização favela e fora da favela, podem se caracterizar de modo diferente dependendo do contexto regional em que cada metrópole está inserida. Isso é relevante porque a formação social de cada metrópole no Brasil, apesar de seguir o padrão característico das metrópoles latino-americanas, conforma estruturas sociais e econômicas diferentes entre si, o que pode contribuir para diferentes formas de interpretação dos mecanismos que tornam o território metropolitano fenômenos que ajudam a explicar as desigualdades de rendimento.

No entanto, consideramos que há diferenças na análise do mercado de trabalho entre a oferta e a demanda na explicação dos diferenciais de rendimento, na medida em que a análise que focaliza as características dos indivíduos referentes ao aspecto educacional não é suficiente para apreender as diferenças existentes entre eles, pois as exigências educacionais da ocupação tornam-se mais decisivas nessas explicações. Mesmo assim, ao focalizar a oferta de trabalho, consideramos que mais importante que analisar os anos de estudo dos indivíduos, é possível analisar também suas credenciais educacionais, pois quando o mercado de trabalho realiza demanda por mão-de-obra, o faz a partir de títulos e não pela quantidade de anos de estudos.

Essa relação, porém, pode ser diferente em situações em que o mercado de trabalho encontra-se em expansão, caracterizado não apenas pelo baixo desemprego, mas também pelo aumento do emprego, e em situação em que o mercado de trabalho encontra-se em contração. Num mercado de trabalho expansionista, o atributo de escolaridade dos indivíduos será menos importante para a explicação dos diferenciais de rendimento, uma vez que nessa situação há maior necessidade de contratação de mão-de-obra. Porém, num mercado de trabalho contracionista, na medida em que há menos necessidade de contratação de mão-de-obra, o processo de seleção dos indivíduos valoriza ainda mais o atributo de escolaridade, pois os demandantes de trabalho vão priorizar aqueles que apresentam as melhores credenciais.

A realização dos testes de hipótese deste trabalho foi feita a partir de análise descritiva e análise de regressão linear, considerando três modelos analíticos (minceriano, credencialista e overeducation). Os dados utilizados na análise estatística foram decorrentes da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD), investigada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), do período de 1995 a 2015¹. A utilização desse período se deveu ao fato de ele expressar uma mesma estrutura econômica do país, mesmo havendo diferentes conjunturas entre um momento e outro.

¹ A PNAD deixou de ser realizada pelo IBGE em 2015. Em sua substituição o IBGE passou a realizar a PNAD Contínua, que possui metodologia muito diferente da PNAD e, por isso, não permite sua comparação.

Neste sentido, pretendemos com o desenvolvimento deste trabalho contribuir analiticamente para o debate que estabelece a relação entre educação e desigualdades de renda do trabalho, ao incorporar nessa análise explicações referentes à estrutura social e, principalmente, à segmentação residencial do território em regiões metropolitanas do Brasil. Sendo assim, analisaremos as dinâmicas e os processos sociais determinados também pelos efeitos territoriais, tendo em vista a necessidade de serem considerados num contexto mais amplo e completo dessas dinâmicas e desses processos.

Subjacente a este objetivo, pretendemos realizar algumas discussões teórico-analíticas sobre: i. A relação entre educação e mercado de trabalho; ii. A relação entre educação e estrutura social; iii. A relação entre estrutura social e mercado de trabalho; iv. A relação entre educação e segmentação residencial; v. A relação entre estrutura social e segmentação residencial; vi. A relação entre segmentação residencial e mercado de trabalho. Ao compreender a relação existente entre as variadas dimensões a partir das suas especificidades, pretendemos apreender os encadeamentos da segmentação residencial, a estrutura social, a educação e o mercado de trabalho, para que possamos ter uma visão mais ampla dos motivos que expliquem as diferenças de renda entre os indivíduos no mercado de trabalho.

Este trabalho está dividido em três partes, além desta introdução e da conclusão. A primeira parte se refere ao contexto histórico mais recente da sociedade brasileira e é apresentada no primeiro capítulo. Nele, discutimos as transformações estruturais que ocorreram no Brasil, principalmente aquelas que impactaram de modo mais direto os contextos metropolitanos, e que fizeram emergir no debate público no âmbito político, empresarial e acadêmico, a perspectiva teórica do capital humano. Enfatizamos que, mesmo havendo mudanças importantes desde meados dos anos 90, a estrutura econômica que passou a configurar na sociedade brasileira não apresentou transformações substanciais – apesar de movimentos contraditórios observados na condução da política econômica –, o que nos possibilita realizar uma análise comparativa no tempo, tendo em vista a permanência da mesma estrutura.

Além disso, destacamos que, não obstante a manutenção estrutural da economia, o Brasil passou a registrar pela primeira vez em sua história redução das desigualdades de renda, em contexto de expansão do mercado de trabalho.

A segunda parte da tese aborda os fundamentos teóricos relacionados ao objeto que estamos discutindo. Como esses aportes teóricos foram desenvolvidos em campos disciplinares distintos, julgamos necessário realizar sua exposição de modo mais pormenorizado para que sua apreensão pudesse ser obtida naquilo que diz respeito à especificidade de cada um desses campos, mas, ao mesmo tempo, da complementaridade existente entre eles. No entanto, a fim de compreender o relacionamento entre a segmentação residencial da metrópole, a estrutura social e a escolaridade para a explicação dos diferenciais de rendimento no mercado de trabalho, julgamos importante, num primeiro momento, analisar o modo como o aspecto educacional pode explicar esse fenômeno social, a partir das diferentes perspectivas teóricas e analíticas existentes, para que, posteriormente, seja possível adicionar a abordagem que considera a estrutura social e o como essa dimensão interfere na explicação dos diferenciais de rendimento do trabalho, interferindo também na explicação do aspecto educacional. A partir disso, inserimos na relação entre educação e estrutura social a abordagem que considera a segmentação residencial metropolitana. Por este motivo, a segunda parte está organizada em três capítulos – capítulos 2, 3 e 4. Ao final de cada um procuramos levantar as hipóteses específicas relativas ao relacionamento das dimensões abordadas e que corresponde, na verdade, ao desdobramento da hipótese geral desta tese.

No segundo capítulo apresentamos as diferentes propostas teóricas interpretativas da relação entre educação e desigualdades de rendimento do trabalho. Para tanto, partimos da interpretação dada pela teoria do capital humano para compreender as demais perspectivas analíticas, na medida em que elas foram formuladas em contraposição à teoria do capital humano.

No terceiro capítulo abordamos os principais e diferentes matizes teóricos relativos à estrutura social, a fim de justificar o nosso interesse por determinada perspectiva no estudo que

estabelece relação acerca da posição social e das desigualdades de rendimento.

No quarto capítulo refletimos sobre a relação entre a questão urbana e a questão social, no sentido de demonstrar que por muito tempo no Brasil as desigualdades urbanas foram compreendidas como a simples tradução das desigualdades sociais e, por este motivo, o urbano era considerado apenas como contexto das desigualdades sociais. Nesse esforço, demonstramos também que nos últimos anos se começou a considerar as diferenças territoriais no interior das metrópoles explicativas para as desigualdades sociais, ou seja, a segmentação residencial do território metropolitano passou a ser variável explicativa e não apenas como variável a ser explicada por outros fenômenos sociais. Por este motivo, podemos tentar compreender as diferenças de rendimento entre os indivíduos a partir da segmentação residencial das metrópoles, no sentido de apreender as desigualdades urbanas como explicativa das desigualdades sociais.

A terceira parte deste trabalho compreende a análise empírica do nosso objeto. Assim como apresentamos os fundamentos teóricos de modo pormenorizado, destacando os aspectos específicos de cada um dos campos analíticos, realizamos a análise empírica também de modo pormenorizado. Por este motivo, esta parte está organizada em três capítulos – capítulos 5, 6 e 7 –, em que se destacam os aspectos específicos dos aportes teóricos discutidos na segunda parte, mas, ao mesmo tempo, sendo compreendidos como complementares. Desse modo, procuramos testar as hipóteses levantadas nos capítulos teóricos correspondentes, a fim de compreender de modo mais amplo o objeto desta tese.

No capítulo cinco nos concentramos na análise do efeito da escolaridade sobre os diferenciais de rendimentos obtidos no mercado de trabalho, na comparação entre três modelos analíticos – modelo minceriano, modelo credencialista e o modelo referente à *overeducation*. Assim, colocamos em confronto as diferentes perspectivas teórico-analíticas que operacionalizam de modo distinto a escolaridade, mas que tem a vantagem de focalizar as diferentes abordagens da análise da oferta de trabalho e da demanda por trabalho.

No capítulo seis acrescentamos à análise dos três modelos testados no capítulo cinco a posição social dos indivíduos, compreendendo-a a partir da posição de classe do responsável pelo domicílio, que corresponde em boa medida à posição social da família, refletindo assim a estrutura social (GOLDTHORPE, 1983).

No sétimo capítulo testamos o efeito da segmentação residencial sobre os diferenciais de rendimento dos indivíduos para os três modelos analíticos utilizados nos capítulos anteriores. Desse modo separamos o efeito dos outros fenômenos sociais que incidem na determinação dos rendimentos do trabalho e o efeito próprio da segmentação residencial, destacando os mecanismos que explicam o modo como a segmentação residencial do território metropolitano age sobre os diferenciais de rendimento obtidos pelos indivíduos no mercado de trabalho.

Por fim, na conclusão, refletimos sobre o relacionamento existente entre os diferentes fenômenos sociais que foram considerados para a análise dos diferenciais de rendimento do mercado de trabalho, com destaque para a importância da segmentação residencial do território metropolitano, tendo em vista o contexto histórico brasileiro das duas últimas décadas. Além disso, procuramos refletir sobre os limites do trabalho, tendo em vista a estratégia metodológica utilizada.

PARTE I
CONTEXTO HISTÓRICO

Mudanças estruturais na virada do século e desigualdades de rendimento no Brasil

1.1 Introdução

NOS ÚLTIMOS 20 ANOS, pelo menos, em contexto de mudanças estruturais ocorridos na sociedade brasileira, emergiu de forma vertiginosa no debate público a teoria do capital humano. Como essa teoria se apoia na premissa de que o maior nível de escolaridade corresponde ao maior nível de bem-estar social, aferido pelo maior nível de rendimento, seus pressupostos são aceitos sem grandes questionamentos, recaindo no indivíduo a responsabilidade pelo sucesso ou insucesso no mundo laboral, sobretudo em contextos de aumento de desemprego.

A partir, sobretudo, dos anos 90 do século passado, o desemprego tornou-se uma das principais preocupações da sociedade brasileira, em especial para a população residente nos principais centros urbanos do país. A focalização nesse fenômeno social, seja pelos formuladores da política pública, seja pelos analistas sociais do mundo do trabalho, decorreu de mudanças significativas ocorridas no país que se fizeram manifestas no começo daquela década (GUIMARÃES; CARDOSO, 2008).

A inserção no mercado de trabalho se tornou muito mais difícil para as pessoas que não apresentavam nível elevado de escolaridade e/ou experiência profissional, exigência inclusive para ocupações que não necessitavam de tais requerimentos. Mesmo para pessoas que se tornaram desempregadas, a nova inserção de trabalho ficou mais difícil quando não havia nível de escolaridade elevado, uma vez que as mudanças estruturais ocorridas na sociedade brasileira foram acompanhadas por micro-organizacionais, dado o processo de reestruturação produtiva existente naquele período.

Embora essas mudanças estruturais tivessem inaugurado uma nova fase da estrutura econômica do país que perdura até os dias de hoje, a partir do esgotamento do padrão de acumulação do capital existente até a década de 80 – denominado modelo de substituição de importação –, os traços que demarcaram essa nova fase não foram os mesmos durante todo o período. Reversões na trajetória da economia brasileira puderam ser observadas, principalmente, a partir da segunda metade da primeira década do novo século (OLIVEIRA; TUROLLA, 2003; COSTA, 2009). E, em sentido contrário, retomadas do dilema do desemprego novamente na segunda metade da segunda década no mesmo século.

O desemprego, por exemplo, que se tornou uma das principais preocupações na década de 90, reduziu-se de modo significativo na década seguinte, deslocando as preocupações dos gestores públicos e dos analistas sociais para a velha questão que sempre caracterizou a sociedade brasileira: as desigualdades. Porém, esse deslocamento ocorreu porque o país passou a apresentar redução das desigualdades de renda, fenômeno pouco observado na sua evolução histórica, desde o momento em que medidas de desigualdades foram calculadas para o Brasil (BARROS et al., 2010).

Não obstante a redução das desigualdades de renda observadas no país, nos anos 2000, o Brasil ainda se apresentou como um dos países mais desiguais do mundo (BARROS et al., 2010), o que coloca como desafio a necessidade de continuar avançando em mecanismos que possibilitem uma redução ainda maior. Mesmo nesse contexto de redução das desigualdades, a teoria do capital humano apareceu no debate público para justificar as diferenças existentes entre os grupos sociais segundo o nível de renda (BARBOSA FILHO; PESSÔA, 2009) e para apresentar os limites no avanço da redução das desigualdades por decorrência da falta de mão-de-obra qualificada para ocupar os postos de trabalho disponíveis no mercado. Curioso foi observar que o debate que deu sustentação à teoria do capital humano ocorreu num momento em o país apresentou aumento no nível médio de escolaridade, o que atestou o maior nível de escolarização da população brasileira, e de modo contínuo ao longo do tempo.

Sem querer reduzir o contraponto à teoria do capital humano ao aumento do nível de escolaridade observada no Brasil, pretendemos chamar atenção para outros mecanismos sociais que ajudam a explicar as desigualdades e que sem compreendê-los correremos o risco de atribuir apenas ao indivíduo a responsabilidade pelo seu sucesso ou insucesso no mundo do trabalho (COLLINS, 1971; THUROW, 1972).

O objetivo desse capítulo, portanto, é apresentar de modo analítico as mudanças ocorridas na estrutura econômica da sociedade brasileira a partir dos anos 90, bem como os movimentos da trajetória econômica dessa nova fase, com a finalidade de apreender as implicações de cada momento para uma compreensão mais ampla sobre as desigualdades e sua relação com a educação, que ocupa centralidade na teoria do capital humano. O capítulo está organizado em mais três seções, além desta introdução. Na próxima seção apresentaremos as mudanças estruturais que ocorreram na sociedade brasileira decorrentes tanto das transformações das economias centrais e que repercutiram para os países periféricos, como das transformações particulares do Brasil. Na sequência, apresentaremos o modo como ocorreu o movimento da economia nessa nova fase estrutural do país. O objetivo é demonstrar que, embora a estrutura econômica siga as mesmas características desde meados da década de 90, os traços que lhe dão contorno sofreram alterações importantes, o que pode inclusive contribuir para mudanças mais significativas numa nova fase que o Brasil possa inaugurar. Por fim, na última seção deste capítulo, apresentamos a evolução das desigualdades de renda no Brasil, destacando as alterações recentes observadas em seu comportamento. Decorrente da análise dessa evolução é que procuraremos levantar as questões que podem explicar o comportamento das desigualdades de renda na contemporaneidade, em especial nas regiões metropolitanas do Brasil.

1.2 Marcos da mudança estrutural

Muitas foram as mudanças que o Brasil experimentou nas últimas décadas do século XX, em especial, na década de 1990 e que impactaram sua estrutura econômica. Essas mudanças

foram decorrentes, por um lado, de transformações político-econômicas que ocorreram em todo o planeta, principalmente, nos países de economia central e, por outro, de transformações internas à economia brasileira, demonstrando a particularidade desse país quando se procura analisar as mudanças globais.

Em relação às transformações político-econômicas, que de algum modo tiveram impactos na economia brasileira, pode-se citar as mudanças no mundo do trabalho em decorrência do processo de reestruturação produtiva, as mudanças da nova forma de inserção do capital no âmbito internacional e, por conseguinte, as mudanças no papel do Estado. Internamente à economia brasileira observam-se mudanças na política econômica, tendo em vista a crise da dívida externa e o processo hiperinflacionário que caracterizaram a década de 1980, em virtude do esgotamento do processo de substituição de importações; e mudanças na distribuição das atividades produtivas, frente ao processo de desconcentração econômica, iniciado desde a década de 1970, mas que ganhou configurações diferentes nas décadas posteriores. Tudo isso provocou transformações na estrutura econômica do país e que o configuram até os dias de hoje.

Transformações globais

As transformações político-econômicas que ocorreram principalmente nos países de economia central, são verificadas, sobretudo, pelas mudanças que se realizaram no mundo do trabalho. Até o final da década de 1960, o processo produtivo tinha como base o modelo fordista de produção, que além de incorporar a técnica taylorista, no que se refere ao controle do tempo e dos movimentos do corpo, utilizava-se do incentivo à produtividade. Este modelo de produção, como afirmou Harvey (1993), não era apenas um método aplicado à atividade produtiva, mas tinha implicações para toda a vida dos trabalhadores que dele participavam, pois procurava definir estilos de vida que fossem condizentes com a produção realizada, sendo que, uma vez realizada a produção em massa – caracterizada pela produção em grande escala – seu consumo também possuía o mesmo estatuto.

Já no final da década de 1960, precisamente a partir da década de 1970, essa produção em massa começou a ceder à produção em escopo, uma vez que a produção deixou, em alguma medida, seu caráter padronizado, para atender segmentos sociais específicos, com gostos e estilos de vida diferentes. Essas mudanças no processo produtivo tiveram repercussões para além dos espaços industriais. Além de significar uma mudança nos métodos de trabalho e, por conseguinte, no comportamento dos trabalhadores no processo de produção, seus impactos foram sentidos também nas formas de sindicalização e, em termos gerais, nas práticas e no estilo de vida das pessoas. Ao mesmo tempo em que se realizaram mudanças no processo de produção, verificou-se também modificações nas formas de contratação, o aparecimento do trabalho terceirizado e do subemprego, além, é claro, do aumento do desemprego.

O Estado modificou profundamente seu papel na virada da década de 1960 para a década de 1970. Para compreender essas mudanças é importante entender como era no passado. Desde a crise de 1929, principalmente depois da Segunda Guerra Mundial, o Estado passou a adotar uma política intervencionista na economia, regulando as relações econômicas e atuando como agente produtivo. Significa dizer que o Estado teve o compromisso de assegurar o equilíbrio econômico em relação à definição de preços das mercadorias de modo geral, como a contenção do desemprego de mão-de-obra, o que possibilitava o estabelecimento de demanda à produção existente.

Esse posicionamento foi contrário ao que se tinha no passado, no momento em que as forças do mercado conseguiriam assegurar o equilíbrio econômico, levando a uma situação de pleno emprego dos fatores de produção e, por sua vez, a inexistência de desemprego de mão-de-obra.

O papel do Estado no pós-guerra foi decisivo para a realização de investimentos, o que possibilitou não apenas a recuperação de economias europeias e japonesa, que foram atingidas pela Guerra, mas possibilitou também um processo de crescimento econômico conhecido como os *30 anos gloriosos*. Além disso, o Estado teve importante atuação na regulação das relações de trabalho entre empregados e empregadores por meio dos seus sindicatos e como gestor do sistema previdenciário.

Na década de 1970 foi possível presenciar a transformação das funções do Estado, no que se refere a sua atuação econômica. Significou a retomada de princípios econômicos que vigoraram até a crise de 1929, porém, num novo contexto socioeconômico já experimentado pelo mundo ocidental em relação a política de cunho keynesiana. Harvey (1993, p. 136) sintetizou com muita clareza as mudanças ocorridas nos países centrais. Segundo ele,

De modo mais geral, o período de 1965 a 1973 tornou cada vez mais evidente a incapacidade do fordismo e do keynesianismo de conter as contradições inerentes ao capitalismo. Na superfície, essas dificuldades podem ser melhor apreendidas por uma palavra: rigidez. Havia problemas com a rigidez dos investimentos de capital fixo de larga escala e de longo prazo em sistemas de produção em massa que impediam muita flexibilidade de planejamento e presumiam crescimento estável em mercados de consumo invariantes. Havia problemas de rigidez nos mercados, na alocação e nos contratos de trabalho (especialmente no chamado setor ‘monopolista’). E toda tentativa de superar esses problemas de rigidez encontrava a força aparentemente invencível do poder profundamente entrincheirado da classe trabalhadora – o que explica as ondas de greve e os problemas trabalhistas do período 1968-1972. A rigidez dos compromissos do Estado foi se intensificando à medida que programas de assistência (seguridade social, direitos de pensão etc.) aumentavam sob pressão para manter a legitimidade num momento em que a rigidez na produção restringia expansões da base fiscal para gastos públicos. O único instrumento de resposta flexível estava na política monetária, na capacidade de imprimir moeda em qualquer montante que parecesse necessário para manter a economia estável. E, assim, começou a onda inflacionária que acabaria por afundar a expansão do pós-guerra.

Muitas foram as reestruturações colocadas em curso e que possibilitaram essa nova configuração. O fordismo baseado na produção em escala cedeu lugar à produção de escopo; a rigidez do processo de trabalho foi substituída por processos flexíveis;

a organização industrial se fragmentou; as formas de organização da classe trabalhadora foram fragilizadas. Porém, segundo Harvey (1993) duas foram as mudanças que permitiram a passagem de um regime de acumulação para outro: o novo sistema de informação e a reorganização do sistema financeiro. Ambas decorrentes dos avanços tecnológicos que implicaram numa nova relação tempo e espaço.

Diversificação da estrutura social brasileira

No mesmo período em que ocorreram essas mudanças na economia mundial, houve também transformações internas à economia brasileira, que dão contornos particulares para as transformações de sua estrutura econômica e, por conseguinte, da sua estrutura social. Para compreendê-las é necessário analisar a configuração econômica existente no Brasil antes dessas mudanças.

O Brasil passou por um processo de intensa industrialização a partir da década de 1930 e, principalmente, a partir da década de 1950. Esse processo de industrialização se baseou no modelo de substituição de importações, que preconizava mudanças graduais da produção industrial, de modo a substituir sucessivamente e em etapas a produção de bens que antes necessitava ser importado (bens de consumo não-durável, bens de consumo durável e bens de capital).

Na década de 1970, o Brasil conseguiu completar todas as etapas de substituição de importações – o único a fazer isso na América Latina –, e foi o período em que se registraram as maiores taxas de crescimento econômico. Apesar disso, foi o período em que se registrou também aumento nas desigualdades de renda entre os segmentos sociais do país. O período de maior crescimento econômico na história brasileira ocorreu entre os anos de 1968 e 1973, conhecido como *milagre econômico brasileiro*. A taxa média de crescimento anual nesse período foi de 11% ao ano, patamar jamais registrado em nenhum outro período da história do Brasil.

O crescimento econômico do país ocorreu num contexto político de diretrizes autoritárias possibilitadas pelo golpe

civil-militar de 1964. A partir daí, foi possível aplicar políticas econômicas austeras, de cunho anti-popular, como foram as políticas de arrocho salarial, de encerramento da estabilidade no emprego privado, de redução de subsídios governamentais, dentre outras medidas, que tiveram como efeito o crescimento econômico acompanhado do acirramento nas desigualdades de renda entre os segmentos sociais do país.

Apesar de parecer paradoxal, o aumento das desigualdades de renda ocorreu num contexto em que o país realizava mudanças importantes na sua estrutura social, condizente com o crescimento econômico que se realizava, impulsionado por maior diversificação da sua estrutura produtiva, em especial, da estrutura industrial, mas com repercussões importantes para o setor de serviços. Foi, ao mesmo tempo, um período de intensa mobilidade social e de acirramento das desigualdades (PASTORE; SILVA, 2000).

Esse foi o período em que a classe média passou a ter uma participação ainda maior na sociedade brasileira, quando houve maior diversificação e complexificação das ocupações profissionais (SILVA, 2004). Cresceu o número de pessoas ocupadas na indústria que realizavam trabalho manual, apesar desse crescimento ter sido muito maior nos segmentos da indústria moderna, onde houve maior exigência por mão-de-obra qualificada. Além disso, cresceu também o segmento ocupacional caracterizado pela supervisão e gerenciamento no setor industrial. O setor de serviços, apesar da participação expressiva da informalidade – caracterizada, em boa medida, por atividades economicamente precárias –, aumentou o segmento ocupacional com maior exigência de qualificação e que apresentou também maior nível de remuneração. Junto ao segmento populacional que passou a ocupar a burocracia governamental, os segmentos sociais da indústria moderna e dos serviços especializados passaram a constituir também a classe média brasileira.

Mesmo no ambiente dessas mudanças sociais, as desigualdades de renda se ampliaram. Isso foi possível a partir das medidas governamentais apontadas acima e ao aumento elevado da renda para as frações da sociedade que mais perceberam as remunerações no país. Vale dizer que foram os dois principais estratos de renda (aqueles que possuíam as rendas mais eleva-

das) que registraram os maiores ganhos relativos nesse período. Embora o país tivesse registrado alto nível de crescimento econômico, a apropriação da riqueza favoreceu os estratos sociais de maior poder aquisitivo e ampliou as desigualdades.

O aumento das desigualdades se realizou num contexto de intensa migração populacional do campo e das pequenas cidades em direção aos principais centros urbanos do Brasil, considerando a manutenção da estrutura agrária do país, caracterizada pela existência de numerosos latifúndios, mas que sofreu um intenso processo de modernização na sua produção agrícola, com a introdução de novas técnicas produtivas e o desenvolvimento de novas tecnologias. Esse processo de modernização agrícola, também conhecido como *revolução verde*, que se realizou sem modificar a estrutura agrária do país, teve como consequência a expulsão de milhares de pessoas do campo, que buscaram alternativas de sobrevivência nas grandes cidades. Para esse processo ocorrido no campo foi cunhada a expressão *modernização conservadora*, por Alberto Passos Guimarães, a fim de expressar “a penetração do progresso técnico na unidade de exploração agrícola sem que houvesse qualquer fragmentação na estrutura fundiária nacional” (PIRES; RAMOS, 2009, p. 416).

Não obstante a vida nas grandes cidades significar a ascensão social para boa parte dos migrantes oriundos do campo, as condições de vida de grande parcela da população das principais regiões metropolitanas do Brasil eram muito precárias em relação às condições de trabalho – realizado, muitas vezes, na informalidade e com baixas remunerações –, e também o que se refere às condições de moradia, como as moradias em cortiços e favelas ou até mesmo as moradias nas periferias das grandes cidades, desprovidas de qualquer infraestrutura e serviços urbanos.

Ao contrário do que ocorreu nos países de economia central, em que a industrialização induzia o processo de desenvolvimento urbano, no Brasil a urbanização antecede a industrialização e esta, quando ocorre, não é capaz de promover o desenvolvimento urbano para todos os segmentos sociais.

Portanto, mesmo diante do crescimento econômico ocorrido no país, contribuindo para a mudança na estrutura social brasileira e favorecendo em grande medida a ascensão social

para expressiva parcela da população, as desigualdades de renda foram impulsionadas, pois poucos segmentos sociais se apropriavam da riqueza produzida, por decorrência de sua concentração em parcela pequena da população. As desigualdades de renda produzidas nesse contexto se tornaram ainda mais problemática no momento em que o país passou pela crise econômica, como observado a partir da década de 1980, resultando no esgotamento do processo de industrialização que se baseou no modelo de substituição de importações.

O esgotamento do modelo de substituição de importação

Esse processo de industrialização por substituição de importações se fez, em grande medida, através da obtenção de empréstimos internacionais. Por decorrência disto, no período posterior (década de 1980), e devido às crises econômicas mundiais – em 1973 e 1979 ocorreram duas altas nos preços do petróleo – o Brasil passou por uma das maiores crises econômica de sua história.

A dívida externa brasileira tornou-se um dos principais problemas a partir da década de 80, decorrente do financiamento realizado para fazer termo à industrialização do país e do aumento da taxa de juros norte-americana no começo dos anos 80. Sendo assim, o Brasil precisou recorrer ao Fundo Monetário Internacional (FMI), desde o começo dessa década, a fim de conseguir empréstimos para poder saldar seu endividamento. Em pouco mais de três anos foram sucessivas idas ao FMI na tentativa de solucionar o problema que se agravava cada vez mais no país (CARNEIRO; MODIANO, 1990). As tentativas de contornar o problema do endividamento surtiram efeito na economia brasileira, retomando, assim, um pequeno período de estabilidade econômica – em 1986 –, interrompido posteriormente, quando a dívida brasileira continuou a persistir como um problema para o país.

Mesmo com compromissos anteriormente assumidos, o país chegou a declarar moratória dos juros de sua dívida no ano de 1987, o que colocou em xeque a credibilidade do país para honrar o pagamento dos empréstimos contraídos. Essa situação

perdurou por pouco tempo (período de quase um ano), quando novamente o país resolveu assumir o compromisso de pagamento dos juros da dívida (MODIANO, 1990).

Tudo isso significou a dificuldade financeira do Brasil, devido ao esgotamento do processo de substituição de importações, financiado em parte pelo Estado brasileiro e em parte com o investimento direto de empresas nacionais e internacionais. Essa situação de dependência econômica foi um dos motivos que comprometeu a estabilidade econômica do país registrada no começo da década de 80, quando o comportamento da economia internacional colaborou para que o país entrasse numa situação de crise econômica, perdurando por mais de uma década.

A crise não se caracterizou apenas pelo endividamento externo. Na década de 80 o país experimentou elevação generalizada nos preços internos, provocando período de acentuado aumento da inflação, até o momento que culminou com o processo de *hiperinflação*. Apesar de a inflação já ser considerada um problema para a realidade brasileira desde a década de 60, o nível apresentado era ainda pouco elevado, ao se comparar com o nível da taxa de inflação registrado ao final dos anos 80 e começo dos anos 90. Apesar de já ser identificada sua elevação desde meados da década de 70, a inflação tornou-se um dos principais problemas da sociedade brasileira a partir do começo dos anos 80, quando vários planos de estabilização foram colocados em curso na tentativa de conter o aumento generalizado dos preços na economia.

As tentativas de combate à inflação realizadas no começo da década, ainda sob o regime militar, baseado num diagnóstico ortodoxo da economia, não foram suficientes para controlar a inflação. Pelo contrário, a inflação continuava apresentando novas altas, demonstrando que sua causa não decorria apenas do descompasso da quantidade de moeda nominal presente na economia, como é salientada pela teoria econômica neoclássica.

Na verdade, uma das particularidades da inflação brasileira nesse período tem a ver com seu comportamento inercial. A inércia inflacionária adveio por decorrência da indexação dos preços na economia por meio de contratos públicos fixados

desde o começo dos governos militares, mas também da indexação informal que passou a ocorrer devido à estrutura oligopolista existente no país (BRESSER-PEREIRA, 2010). A inflação no Brasil era inercial e chegou à dimensão de uma hiperinflação, quando houve aumento dos preços de forma desalinhada em curto período de tempo, como o que ocorreu ao final da década de 80 e começo da década de 90. A taxa mensal de inflação nesse período chegou a patamares de 80% a 90% ao mês.

Os planos de estabilização econômica efetivados que já realizavam em seu diagnóstico a existência da inflação inercial não lograram êxito, pois houve reação dos agentes econômicos ao prognóstico oferecido com a estratégia de defender sua participação na renda nacional. Foram várias as tentativas realizadas a partir de 1986, quando foi colocado em curso o Plano Cruzado, seguido do Plano Bresser, Plano Café com Leite, Plano Verão e Planos Collor I e II – estes últimos planos foram desenvolvidos na década de 90, já no governo do Presidente Fernando Collor de Melo. Em sua maioria, esses planos tiveram como estratégia de controle da hiperinflação o choque heterodoxo baseado no congelamento de preços, mas insuficientes para conter a inércia inflacionária, apesar de alguns deles apresentarem uma tabela de preços e de reajustes na tentativa de realizar o realinhamento do aumento dos preços na economia e também o ajuste fiscal necessário para o controle inflacionário (BRESSER-PEREIRA, 2010).

A situação de hiperinflação na economia brasileira diminuía o poder de compra das famílias, sobretudo dos trabalhadores que não possuíam alternativas para defender sua participação na renda do país. Essa situação aliada ao patamar alto das desigualdades de renda tornava as condições sociais muito precárias para parcela expressiva da população, uma vez que a característica da distribuição de renda no país era de concentração em poucos segmentos sociais e que havia se tornado mais desigual ainda nas duas décadas anteriores, quando o país vivia sob as diretrizes de um governo autoritário.

As consequências para a economia foram de crescimento econômico muito pequeno, o que caracterizou essa década como *a década perdida*: 1,6% ao ano, entre 1981 a 1990, com-

parada à taxa de 8,7% ao ano na década anterior (GIAMBIAGI, 2003). Em função desses desajustes econômicos, na década posterior foram adotadas novas políticas econômicas que procuraram contê-los, mas, embora tivesse tido sucesso no controle inflacionário, a dívida externa ainda prosseguiria como um dos problemas da economia brasileira. Além disso, novos problemas surgiram, tendo em vista a opção econômica adotada a partir do processo de estabilização dos preços na economia, como veremos adiante.

Da crise à estabilidade: período de transição

Mesmo tendo iniciado o processo de desregulamentação da economia brasileira na década de 1980, foi no período governado pelo Presidente Collor de Melo, entre 1990 e 1992, que se demarcou o começo das mudanças estruturais no Brasil. A demarcação desse período decorreu da abertura econômica realizada por esse governo, que implicou, principalmente, em redução de diversas tarifas de importações aos produtos estrangeiros, além da eliminação de barreiras não-tarifárias para diversos produtos, possibilitando, por sua vez, maior concorrência no mercado interno dos produtos produzidos no país.

A abertura econômica trouxe consequências importantes para a dinâmica da economia naquele momento, uma vez que as empresas produtoras no país não haviam se preparado para um ambiente de competição com os produtos estrangeiros – com exceção de alguns segmentos industriais, como o automobilístico, que já realizavam mudanças tecnológicas em suas plantas produtivas desde a década de 1980 –, sobretudo, aqueles advindos de países de economias centrais, em que o processo de reestruturação produtiva já havia sido implementado e o nível de produtividade alcançado tornava o preço dos seus produtos mais competitivos.

Diversos segmentos industriais foram afetados por essas medidas, sendo que muitos deles não conseguiram se manter no mercado, tendo que encerrar suas atividades. Isso provocou, em grande medida, o aumento do desemprego no país, principalmente o desemprego industrial e, por isso mesmo, o desem-

prego nos centros urbanos, onde se localizavam as principais plantas industriais do país.

Mas as consequências econômicas não se restringiram apenas ao fechamento de empresas e, por conseguinte, ao aumento do desemprego. A partir desse momento as empresas intensificaram o processo de reestruturação nos métodos e técnicas produtivas, reconfigurando o processo de trabalho. As organizações passaram a exigir cada vez mais flexibilização das relações de trabalho. A questão social se agravou ainda mais no país, num momento em que o Brasil apresentava taxas elevadas de inflação, fenômeno caracterizado por hiperinflação, sofrendo com a estagnação econômica, visto que a década anterior apresentou níveis muito reduzidos de crescimento, e o começo da década de 90 seguia na mesma direção.

Como salientado anteriormente, os planos de estabilização econômica do Governo Collor não conseguiram eliminar o processo de hiperinflação. Os choques heterodoxos para conter a hiperinflação – caracterizados pelo congelamento de preços – eram desprovidos de credibilidade na sociedade, tendo em vista seus efeitos pretéritos quando da apresentação de outros planos de estabilização que buscaram realizar tais choques por meio do congelamento de preços (Planos Cruzado, Plano Bresser e Plano Verão). Somente a partir de 1993, após o *impeachment* do Presidente Collor de Melo do governo, é que foi implantado um plano de estabilização que conseguiu solucionar o problema da inflação brasileira: o plano real.

O Plano Real obteve sucesso porque considerou em seu diagnóstico a inércia inflacionária e a existência da hiperinflação, além de considerar que a inflação era caracterizada como sendo de demanda. Neste sentido, foi criado um índice de correção inflacionário que era atualizado diariamente e que funcionava como uma quase-moeda – a Unidade Real de Valor (URV) –, pois os produtos e serviços passavam a ser precificados tanto na moeda da economia (na época o Cruzeiro Real), quanto em URV, de modo que a precificação em URV dava o parâmetro do valor das mercadorias; a inflação aumentava diariamente, porém, o pagamento era feito em Cruzeiros Reais.

Um dos problemas verificados nesse período foi a correção dos salários e outros contratos que só eram atualizados pela URV uma vez ao mês, o que reduzia o poder de compra das famílias, tendo em vista que todos os outros produtos e serviços eram corrigidos diariamente. Isso tornou a distribuição de renda ainda mais desigual, principalmente para os segmentos sociais que dependiam de salários como forma de remuneração.

De todo modo, o mecanismo para realinhar os preços da economia, eliminando a inércia inflacionária por meio da URV e reduzindo as altas taxas de inflação, mostrou-se satisfatório, na medida em que na mudança para uma nova moeda – o Real –, a estabilidade dos preços foi novamente adquirida. Isso ocorreu em 1º de julho de 1994, quando 1 URV valia 2.750 Cruzeiros Reais. Isso correspondia, por sua vez, a 1 Real e a 1 Dólar. Dessa data em diante, tanto a URV quanto o Cruzeiro Real foram eliminados e a única moeda em circulação passou a ser o Real, valorizado a tal ponto que, já nos primeiros dias de seu surgimento, passou a valer mais que a moeda americana.

A política cambial foi o instrumento mais importante da política econômica como mecanismo para controlar a inflação, política denominada de âncora cambial. Um dos pressupostos dessa medida era a equiparação dos preços internos da economia aos preços internacionais na perspectiva de aumentar a concorrência no mercado interno, tendo como efeito o controle da inflação em patamares baixos. Esse pressuposto compreendia ao aumento das importações, mas, sobretudo, daqueles produtos com elevada produtividade e também de equipamentos com maior nível de tecnologia que pudesse ser incorporado à economia nacional como forma de favorecer a competitividade das indústrias do país em relação às indústrias de países estrangeiros.

O ‘sucesso’ do Plano Real em controlar a inflação deve ser creditado à conjuntura de alta liquidez no mercado internacional de capitais naquele período, o que permitiu a fixação do valor externo da moeda como forma para atingir a estabilidade do seu valor interno (NOVELLI, 2010, p. 228).

Uma das formas de tentar equilibrar o balanço de pagamentos, na medida em que a balança comercial tendia a situação deficitária, foi o aumento da taxa de juros como forma de atrair o investimento estrangeiro, principalmente o investimento direto, mas que se deu com aumentos expressivos no capital especulativo. Essa situação ainda se agravava com o endividamento existente no país, tornando ainda mais fragilizada o equilíbrio do balanço de pagamentos naquele momento.

Porém, com a introdução de mercadorias mais competitivas no mercado interno brasileiro, muitas empresas e mesmo ramos industriais ficaram fragilizados e não tiveram capacidade de competir com produtos de maior nível em produtividade. Este foi um dos motivos para o fechamento de empresas no país, tendo como consequência o aumento do desemprego, que se tornou estrutural a partir desse momento.

A adoção dessa política teve como objetivo a estabilidade dos preços internos da economia e contribuiu para avançar no processo de reestruturação produtiva. A reestruturação produtiva consistia, entre outros aspectos, em aumentar a produtividade do trabalho como forma de as empresas conseguirem competir internacionalmente. Isso significou, por sua vez, mudanças em técnicas e métodos de produção, por meio da incorporação de equipamentos produtivos com maior capacidade tecnológica. As consequências observadas foram a redução de postos de trabalho pela incorporação tecnológica, mas também de mudanças no método de produção, que levava ao enxugamento do setor produtivo, transferindo parte de atividades que antes eram realizadas na indústria para o setor de serviços. Esse foi um dos motivos que ampliou a participação do setor de serviços na estrutura econômica do país e a consequente redução do setor industrial, sobretudo da indústria de transformação. Processos de terceirização também passaram a ser realizados pela indústria, transferindo para o setor de serviços atividades realizadas dentro das próprias fábricas.

As consequências não foram apenas na participação de cada setor na estrutura econômica do país. Processos de enxugamento da indústria e de terceirização colaboraram para o aumento da informalidade, formas precárias de contratação e

até mesmo de subproletarização ocorreram, tendo em vista que a proteção social do trabalho era menos rígida no setor de serviços do que no setor industrial, resultado da modernização econômica do país.

Podemos observar que tanto as transformações globais quanto aquelas mais particulares à economia brasileira modificaram sua estrutura econômica. Por um lado, houve nesse período altas taxas de desemprego, processo crescente da economia informal e do subemprego. Por outro, ocorreu o aumento na participação do setor de serviços, decorrentes de mudanças na estrutura produtiva das indústrias e também do setor agropecuário. Como consequência dessas mudanças, observam-se a partir da década de 1990 alterações nas condições sociais da população brasileira.

Essas mudanças iniciadas no começo da década de 1990 tornaram-se mais visíveis a partir de meados da mesma década, quando podemos considerar a inauguração de uma nova estrutura econômica do país, não mais baseada no modelo de substituição de importações, mas agora caracterizada pelo aumento da competitividade, em que há maior liberalização da economia por meio de medidas de desregulamentação e de flexibilização. Apesar disso, não podemos compreender essa nova fase da economia brasileira de modo homogêneo; reversões podem ser observadas, mesmo assegurando a manutenção da nova estrutura econômica.

1.3 Movimentos da economia brasileira em sua nova fase

Essa nova fase da estrutura econômica do Brasil, que pode ser considerada a partir da introdução efetiva do Plano Real, apresentou comportamento que não pode ser avaliado como um processo contínuo. Nesse período, que procuraremos focalizar até meados da segunda década do século XXI, o Brasil foi governado por dois mandatos consecutivos de Fernando Henrique Cardoso, seguido de dois mandatos consecutivos de Luiz Inácio Lula da Silva e de um mandato completo e outro interrompido de Dilma Rousseff. Há continuidades e mudanças significativas

entre esses governos, mas há também reverses que podem ser observados entre os mandatos de cada um deles. É o que procuraremos descrever nesta seção, a fim de compreender as implicações para a dinâmica social do país.

Não obstante essa análise coincidir com os referidos mandatos presidenciais, o interesse não é o de avaliar politicamente esses governos – apesar de considerar o espectro político de cada momento como variável explicativa para o comportamento econômico que o país passou a adotar –, mas de propor uma interpretação do comportamento econômico desse período tendo em vista o seu rebatimento sobre a dinâmica do mercado de trabalho. Neste sentido, no que se refere à política macroeconômica que causou reflexos no mercado de trabalho, a periodização que propomos para o período a ser analisado vai do momento da implantação do Plano Real até o início de 1999, quando há mudanças nos fundamentos da macroeconomia, apesar da manutenção de seus objetivos; de 1999 até começos de 2006, quando uma nova perspectiva de política fiscal é adotada, apesar de não haver mudanças substanciais na política macroeconômica; e, portanto, de 2006 em diante quando a economia brasileira passou a apresentar resultados mais expressivos, sobretudo, referente à sua dinâmica de crescimento e de redução das desigualdades de renda.

1º movimento: 1995 a 1999

O governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso começou em janeiro de 1995, depois de um semestre de implantação efetiva do Plano Real. Mas como foi o Ministro da Fazenda à época de elaboração dessa política de estabilização, no governo de Itamar Franco, recebeu todos os créditos pelo seu sucesso, a ponto de tornar-se o novo presidente do Brasil. Vale salientar que os principais integrantes de sua equipe econômica, efetivamente responsável pelas medidas adotadas de estabilização da economia, foram os mesmos que implantaram, em 1986, o Plano Cruzado. Isso significa que, apesar de já naquele período terem realizado o diagnóstico correto da inflação brasileira, as medidas oferecidas não se mostraram as mais adequadas para aquela conjuntura política e social.

Antes mesmo de Fernando Henrique Cardoso (FHC) assumir a Presidência da República, algumas mudanças já haviam ocorrido no Plano Real, em consequência da crise econômica no México no final de 1994, tendo repercussões em todo o mundo e, inclusive, no Brasil, e pelo resultado deficitário da balança comercial apresentado no final desse ano. Como o principal mecanismo para conter a inflação se consistiu na âncora cambial, foi preciso realizar pequenas desvalorizações da moeda nacional, sem perder o objetivo dessa política, mas aplicando ao mesmo tempo um sistema de bandas cambiais. Por isso, a característica da política cambial era de câmbio semi-fixo, uma vez que a moeda só flutuaria nos intervalos definidos pelo sistema de bandas cambiais, entre a base e o teto definidos.

A taxa de juros continuou sendo o mecanismo utilizado para conter o desequilíbrio no balanço de pagamentos, na medida em que eram realizadas privatizações de empresas públicas e realizadas reformas no âmbito do Estado, principalmente a previdenciária e a administrativa, na perspectiva de sanear as contas públicas, ao reduzir o déficit fiscal. Mas com o aumento dos juros, a situação fiscal do governo só piorou ainda mais, à medida que apresentou déficit primário decorrente da contração fiscal, realizada como mecanismo de defesa dos choques externos. Além do déficit primário aumentou a despesa com os serviços da dívida, tornando a capacidade de financiamento do governo muito limitada (OLIVEIRA; TUROLLA, 2003).

Portanto, a política macroeconômica adotada consistia num conjunto de ingredientes em que se articulava a âncora cambial – na tentativa de redução dos preços internos do país –, taxa de juros elevada – como mecanismo para equilibrar o balanço de pagamentos pela entrada de investimento no país – e a reforma do Estado – na perspectiva de saneamento do déficit fiscal, de modo a obter capacidade de financiamento e equilibrar o balanço de pagamentos. Porém, essa equação não foi completamente adequada por todo o período, na medida em que o desempenho da economia se apresentou de modo insatisfatório, com taxas de crescimento econômico próximas de zero – 0,04% em 1998 e 0,25% em 1999 – e déficit nas transações cor-

rentes durante todo período de 1995 a 1999 e déficit no balanço de pagamentos até 1998².

A solução política preconizada naquele momento pelos gestores públicos consistia em ajuste fiscal como forma de conter a demanda interna da economia e obter capacidade de financiamento do balanço de pagamentos. Essas medidas de ajuste fiscal tiveram consequências importantes para a política social do governo, na medida em que as políticas públicas passaram a se orientar muito mais pela focalização da política social que pela compreensão universalista como fora preconizada na Constituição Federal de 1988 (COSTA, 2009). Como afirma Amélia Cohn (1999, p. 187),

De 1994 para cá, a tendência é exatamente a de se conformar no país *um sistema dual de proteção social*, entendendo-se por sistema de proteção social todo o conjunto de políticas sociais (aí incluída a previdência social), com distintas lógicas na sua articulação com a dinâmica macroeconômica. De um lado, o subsistema de proteção social relativo aos benefícios sociais securitários – e, portanto, contributivos; de outro, o subsistema relativo aos benefícios sociais assistenciais – e, portanto, redistributivos, financiado com recursos do orçamento fiscal. (...) Redefine-se assim, na atualidade, a articulação entre políticas econômicas e políticas sociais. O primeiro daqueles subsistemas, o que diz respeito aos direitos contributivos, vincula-se às diretrizes macroeconômicas enquanto instrumento para a criação de poupança interna para se alavancar a taxa de investimento da economia; e o segundo deles, de caráter não contributivo, fica à mercê da disponibilidade – sempre escassa – de recursos orçamentários da União.

Como a política social ficou à mercê da política macroeconômica, o Estado desenvolveu medidas restritas de combate

² Em 1999 o balanço de pagamentos voltou a ser superavitário, depois de três anos consecutivos de registro de déficit: (US\$ 1.799,88) em 1996, (US\$ 3.255,24) em 1997 e (US\$ 4.255,96) em 1998, conforme dados divulgados pelo IPEADATA, disponível em www.ipeadata.gov.br e acessado em 24 de agosto de 2011.

à pobreza, que mais contribuíram para a reprodução das desigualdades sociais do que para sua eliminação, tendo em vista o caráter clientelista em que as políticas de focalização foram historicamente efetivadas no Brasil.

Por meio de medidas restritivas, o resultado da política macroeconômica do primeiro mandato de FHC – tanto no que se refere ao instrumento cambial quanto aos instrumentos monetário e fiscal – contribuiu para a retração da atividade econômica do país e, por conseguinte, elevou a taxa de desemprego, tornando-se um dos grandes problemas sociais do Brasil nessa era de estabilização monetária. Para dirimir esse problema, foi proposta pelo governo também a reforma trabalhista, na tentativa de flexibilizar as relações de trabalho, tornando a negociação direta entre trabalhadores e empresários na contratação de mão-de-obra. Mas essa proposta não foi levada a termo por resistência das organizações sindicais representativas dos trabalhadores, que visualizavam apenas benesses ao empresariado na adoção dessas medidas.

Guimarães e Cardoso (2008), ao tentar dimensionar as novas questões da sociologia do trabalho surgidas na década de 1990 – em detrimento de questões antigas que saíram da agenda das pesquisas sociais sobre o trabalho –, mostram no começo de sua exposição as mudanças ocorridas na estrutura econômica que tiveram efeitos sobre o mundo do trabalho:

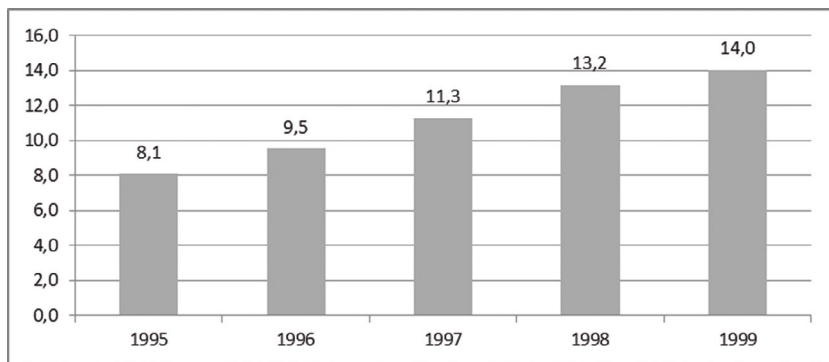
Neles [nos anos de 1990], assistimos à presença sistemática das preocupações com o desemprego, tornado agora um traço ordinário, mesmo nas conjunturas de recuperação econômica. Mas a inflexão atingiu também o modo pelo qual o fenômeno passou a ser analiticamente equacionado pelos sociólogos do trabalho no Brasil. Atualizou-se o antigo interesse na relação entre crescimento e desocupação, expresso – nos termos do jargão corrente no final da década de 1990 – na relação entre reestruturação produtiva e desemprego industrial ou, mais exatamente, entre reestruturação industrial, desemprego e empregabilidade³. (p. 8-9)

³ Grifo conforme original.

Para percebermos o sentido do desemprego para a população brasileira, em especial aos residentes nos principais centros urbanos, e que por isso se tornou uma das principais questões sociais naquele momento, podemos observar o gráfico 1.1, em que apresenta os dados da taxa de desemprego para as Regiões Metropolitanas do Brasil existentes na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)⁴, realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

A política macroeconômica que se objetivou na manutenção da estabilidade econômica a partir do uso de seus instrumentos de modo restritivo, teve como consequência a contração da economia com repercussões importantes sobre o emprego, na medida em que a taxa de desemprego tendeu a se elevar nos principais centros urbanos do país. Nesse momento, a questão social passava, necessariamente, pela questão do desemprego, mesmo que essa passagem tomasse áureas preconceituosas como sua relação direta e sem mediações com a delinquência juvenil ou o aumento do uso de drogas no país etc.

Gráfico 1.1: Taxa de desemprego, Regiões Metropolitanas, 1995-1999.



Fonte: PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

⁴ Apesar de apresentar uma periodicidade anual, a taxa de desemprego calculada a partir da PNAD não é suficientemente capaz de captar a dinamicidade do mercado de trabalho, em que há ocorrências de sazonalidade produtivas com impactos sobre o emprego. Isso ocorre porque a PNAD, por ser uma pesquisa anual, capta apenas um momento específico durante o ano, que normalmente ocorre no mês de setembro. Assim, esse comparativo entre as taxas de desemprego anual é, na verdade, um comparativo entre as taxas de desemprego entre os meses de setembro.

Diante desse quadro, observamos que a superação das dificuldades de obtenção de emprego ou mesmo a garantia de empregabilidade quando os indivíduos já se encontravam contratados no mercado de trabalho, tornou-se um dos grandes desafios colocados para a população economicamente ativa naquele período, que se viu sem muitas perspectivas e passou a se responsabilizar pelos insucessos na competição pelo emprego. Neste contexto de redução do emprego e o consequente aumento da oferta de mão-de-obra, o nível de remuneração tendeu a sofrer redução em benefício dos empregadores, tornando as desigualdades de renda ainda maiores.

A garantia de emprego e, por conseguinte, de empregabilidade – jargão que aparece nessa conjuntura – passou a ser sustentada no debate público pela capacidade dos indivíduos advinda das qualificações adquiridas, passando necessariamente pela elevação da escolaridade. O que se colocava, nesse momento, é que dado as mudanças tecnológicas ocorridas na economia, seria necessário trabalhadores mais qualificados (e por isso mesmo, mais escolarizados) para preencher os postos de emprego disponíveis. O paradoxo apresentado era que havia emprego, mas não mão-de-obra compatível para seu exercício.

2º movimento: 1999 a 2005

Mesmo com a manutenção do principal objetivo do governo – estabilidade monetária –, houve mudanças importantes na condução da política macroeconômica a partir de 1999. Essas mudanças tiveram impactos tanto no crescimento econômico do país, quanto em seus aspectos sociais, apesar desta política ainda se pautar pelos mesmos princípios orientadores que fundamentaram o período anterior - liberalização, desregulamentação e flexibilização. Os fundamentos dessa nova política macroeconômica foram os mesmos até 2005, que preenche o segundo mandato do Presidente Fernando Henrique Cardoso e os três primeiros anos do primeiro mandato do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva. Desse ano em diante, há pequenas alterações no instrumento de política fiscal, mas com consequências

importantes, o que nos faz considerar um novo momento dentro desta nova fase da estrutura econômica do país.

A partir de 12 de janeiro de 1999, o governo federal alterou o regime de política cambial no país, ao desvalorizar a moeda nacional e tornar o câmbio flutuante. Essa medida foi necessária porque no sistema de bandas cambiais, houve uma deterioração muito grande das transações correntes do país.

O período foi, portanto, marcado por uma combinação insustentável. De um lado, o saldo em transações reais deteriorou-se em função da economia mais aberta com taxa de câmbio apreciada. De outro lado, o regime cambial levou a uma acumulação de passivos externos, resultando em despesas crescentes na conta de rendas. Observou-se, em consequência, uma deterioração quase contínua do saldo em transações correntes durante o período do Plano Real. O déficit em conta corrente saltou de menos de US\$ 2 bilhões em 1994 para níveis superiores a US\$ 33 bilhões no fim de 1998, superando 4% do PIB (OLIVEIRA; TUROLLA, 2003, p. 202-203).

Na medida em que a âncora cambial deixou de ser o instrumento por excelência de estabilização dos preços na economia, ao tornar o regime cambial flexível, para assegurar a manutenção de taxas baixas de inflação, o governo passou a utilizar o instrumento monetário, por meio da taxa de juros quando definiu a partir daí em diante o regime de metas inflacionárias. Por este motivo, a taxa de juros foi utilizada como o mecanismo que asseguraria o cumprimento da taxa de inflação dentro do patamar estabelecido pelo Conselho Monetário Nacional, sendo executada pelo Banco Central do Brasil através do Comitê de Política Monetária.

Na tentativa de buscar o equilíbrio das contas governamentais, foi introduzido o Plano de Estabilidade Fiscal, com a finalidade de estipular o superávit primário, na razão dívida/PIB. Essas medidas tornaram a capacidade de ação do governo muito mais limitada, com consequências adversas para o nível da taxa de juros, quando o superávit primário não era alcançado. Além dessas medidas, foram introduzidas também a Lei

de Responsabilidade Fiscal para os estados e municípios, o Fator Previdenciário para o INSS e parte da reforma administrativa como mecanismos de redução das despesas governamentais.

Essas medidas adotadas desde o final de 1998 caracterizam-se por maior liberalização econômica, apesar de o Estado realizar intervenções sujas no mercado de câmbio, quando a moeda passou a se apreciar em demasia. De qualquer modo, a partir desse momento, o Estado brasileiro passou a ter um papel menos interventor, criando apenas as condições para que os mecanismos do próprio mercado buscassem alcançar o equilíbrio econômico. Porém, medidas como essas apresentam prejuízos importantes para o país quando se considera o próprio crescimento econômico e, por conseguinte, a geração de emprego.

Apesar de no ano de 2000 o crescimento econômico ter sido acima de 4%, nos demais anos a taxa de crescimento ficou muito reduzida. Somente a partir de 2004 é que o nível de crescimento econômico registrou índice mais robustos⁵.

A reversão do bom momento vivido pela economia brasileira foi causada por uma combinação de choques adversos nos terrenos externo e doméstico: a crise de oferta de energia elétrica (“apagão”), a desaceleração da economia norte-americana, a crise da economia argentina, os atentados de 11 de setembro e os escândalos contábeis que afetaram empresas norte-americanas. Tal sucessão de eventos depreciou fortemente o câmbio e fez retrair os investimentos produtivos. (OLIVEIRA; TUROLLA, 2003, p. 209).

As consequências desses fatores, além do baixo crescimento econômico, se deram no aumento da taxa de inflação, que em 2002 alcançou dois dígitos⁶, e na geração de emprego. Entre 1999 e 2005, a taxa de desemprego⁷, depois de uma pequena redução

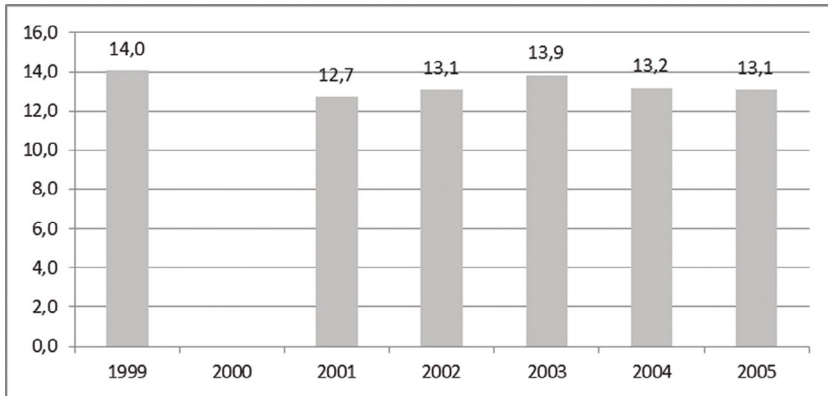
⁵ A variação percentual do PIB foi: 0,25% em 1999; 4,31% em 2000; 1,31% em 2001; 2,66% em 2002; 1,15% em 2003; 5,71% em 2004; e 3,16% em 2005.

⁶ O IPCA (Índice de preço ao consumidor amplo) registrou 12,53% em 2002, contra uma taxa de 7,67% no ano anterior e de 5,97% em 2000, conforme Ipeadata, em www.ipeadata.gov.br.

⁷ Como os dados de taxa de desemprego foram calculados a partir da PNAD, não foi possível realizar o cálculo para o ano de 2000, uma vez que a PNAD não foi a campo

entre os anos de 1999 e 2001, voltou a crescer e continuou elevada, como podemos observar no gráfico 1.2.

Gráfico 1.2: Taxa de desemprego, Regiões Metropolitanas, 1999-2005.



Fonte: PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

Apesar de abarcar mandatos de diferentes governantes, cujos programas de governo apresentavam perspectivas econômicas também diferentes, o período compreendido entre 1999 e 2005 teve os mesmos fundamentos de política macroeconômica (NOVELLI, 2010).

A política macroeconômica do governo Lula reproduz não somente a política de geração de superávit primário do segundo mandato do governo Cardoso, mas também a política de apreciação do Real do primeiro mandato. A política monetária baseada nas altas taxas de juros mostrou-se ineficaz no controle dos preços administrados, que têm a sua indexação garantida por força contratual. A política de juros reais altos atrai capitais de curto prazo, aprecia o real, possibilita o controle da inflação, mas o crescimento da economia foi baixo (NOVELLI, 2010, p. 230).

Diferenças significativas entre os dois governos serão sentidas na política social, não pela mudança de caráter dessas políti-

neste ano, decorrente da realização do Censo Demográfico.

cas, mas pela sua abrangência, uma vez que tanto num governo quanto noutro o caráter da política social foi o de focalização, em detrimento dos princípios universalistas que sempre orientaram a perspectiva do partido de sustentação do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva e da própria Constituição Federal do Brasil. Porém, o mérito desse governo consistiu em reunir num só programa – o Programa Bolsa Família –, projetos que antes eram realizados de forma separada, o que possibilitou maior eficiência na aplicação dos recursos e maior eficácia para redução da pobreza (COSTA, 2009).

3º movimento: 2006 a 2010

A partir de 2006, com mudanças que ocorreram na equipe econômica do governo e também decorrente do processo eleitoral daquele ano, uma nova orientação para a política macroeconômica passou a ser adotada. Apesar de seus fundamentos ainda manterem o objetivo na estabilidade dos preços e, por isso mesmo, o regime de metas de inflação e de superávit primário, com câmbio funcionando em regime flexível, as principais mudanças ocorreram no instrumento de política fiscal. Até esse momento a política fiscal era adotada como mecanismo restritivo, na medida em que o entendimento hegemônico entre os formuladores da política econômica acusava o tamanho dos gastos do governo e seu mau uso como os responsáveis pela adoção de política monetária contracionista, por meio da elevada taxa de juros, na perspectiva de manutenção da taxa de inflação ao nível de sua meta.

A política fiscal passou a ser exatamente contrária a esta orientação, tendo em vista seu caráter expansionista, na perspectiva de aumento da demanda, estimulado tanto aos consumidores finais, quanto aos empresários e governos subnacionais, que tiveram maior possibilidade de realizar investimentos. Dentre as iniciativas do governo que possibilitaram a expansão fiscal, as mais importantes para a reativação da economia e para melhoria do padrão de renda da população foram a ampliação dos programas de transferência de renda (Bolsa Família, principalmente), expansão

do salário mínimo de modo sistemático e acima da inflação, expansão de crédito consignado, expansão de créditos às empresas e aos governos subnacionais. Além disso, foi inaugurado no começo de 2007 o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), que teve seu foco, sobretudo, no setor de construção civil e, mais tarde, o programa Minha Casa Minha Vida, que objetivou a construção de habitação para os segmentos de menor renda na sociedade, mas com a preocupação de contribuir para o crescimento econômico do país (LOUREIRO; SANTOS; GOMIDE, 2011).

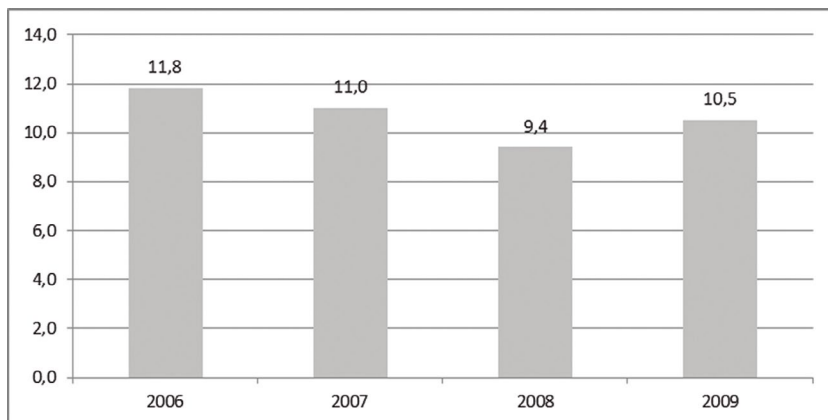
O resultado dessas políticas colocadas em curso desde 2006 foi o crescimento econômico, que só foi interrompido em 2009 pela crise financeira internacional de 2008. O crescimento econômico do país em 2010 – o maior desde 1986, no âmbito do Plano Cruzado – foi suficiente para recuperar a perda ocorrida no ano anterior⁸.

Porém, com o crescimento econômico do país nesse período também se observou comportamento semelhante (mas inverso) com as taxas de desemprego nas principais regiões metropolitanas, pois houve redução até 2008 e apresentou elevação novamente em 2009, devido à crise financeira como aponta gráfico 1.3.

Além da redução da taxa de desemprego, a renda média do trabalho principal voltou a ser recuperada a partir de 2005, quando seu comportamento foi de elevação, em termos reais, até o final da década. Isso ocorreu *paripassu* com o aumento da formalização do trabalho, também importante para o aumento da proteção social, presente e futura, dos trabalhadores.

⁸ A taxa de crescimento do país foi de 3,96% em 2006, 6,09% em 2007, 5,16% em 2008, -0,64% em 2009 e 7,49% em 2010.

Gráfico 1.3: Taxa de desemprego, Regiões Metropolitanas, 2006-2009.



Fonte: PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

As mudanças na política fiscal que propiciaram o crescimento econômico e maior bem-estar para a população não impuseram dificuldades para o cumprimento da meta de inflação, tampouco para a meta de superávit primário. É verdade que a taxa de inflação ficou em 5,9% em 2008 e 5,91% em 2010, porém, apesar desse patamar ter ficado acima da meta – 4,5% para o período de 2005 a 2013⁹ –, não atingiu o seu limite superior, que é de 6,5%. O superávit primário conseguiu ser mantido, mesmo ocorrendo aumento nos gastos do governo, porque com a ativação da economia a receita governamental também foi ampliada, o que permitiu ao governo a manutenção dos seus compromissos de pagamento de juros.

Barbosa e Souza (2010), ao realizar um balanço da política econômica do governo do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, consideraram que essas medidas fiscais de cunho expansionista se orientaram por outra perspectiva econômica cujo objetivo centrava-se no crescimento econômico sem agravo para a estabilidade macroeconômica, perspectiva essa denominada de desenvolvimentista¹⁰. Essa perspectiva desenvolvimentista

⁹ Conforme histórico de metas de inflação para o Brasil, do Banco Central do Brasil, disponível em: <http://www.bcb.gov.br/Pec/metas/TabelaMetaseResultados.pdf>

¹⁰ Não apenas pelas medidas fiscais, mas também pela atuação na política monetária que ganhou outro enfoque nesse período, segundo esses autores, como a redução da taxa de juros.

foi, segundo os autores mencionados, de encontro a orientação econômica que se tornou hegemônica no governo até 2005, perspectiva esta denominada por eles como visão neoliberal.

Não obstante a diversidade de posições e interpretações, as principais visões sobre economia no governo Lula podem ser divididas, grosso modo, em duas vertentes: uma mais próxima do chamado consenso neoliberal de política econômica e, outra, defensora de um papel mais ativo do Estado no desenvolvimento econômico e social. Para simplificar a exposição, esta seção irá retratar o debate com base no contraste entre uma visão “neoliberal” e uma visão “desenvolvimentista” sobre política econômica (BARBOSA; SOUZA, 2010, p. 8).

Embora Barbosa e Souza estejam se referindo à política econômica de caráter desenvolvimentista em detrimento daquela de visão neoliberal, Gonçalves (2011) refuta a ideia de que no governo Lula a economia política assumiu o caráter desenvolvimentista. Para este autor ocorreu um processo de desindustrialização, acompanhado de “dessubstituição” de importações, reprimarização da economia, maior dependência tecnológica, desnacionalização da atividade econômica, vulnerabilidade externa estrutural (passivo externo), concentração de capital e dominação financeira. Esses elementos apontados pelo autor seriam contrários ao que o pensamento desenvolvimentista historicamente advogava para a América Latina em geral e para o Brasil em particular.

De fato, ao considerar o comportamento econômico do governo Lula segundo a perspectiva da economia política de caráter desenvolvimentista, o Brasil manteve (ou até mesmo aprofundou) a estrutura econômica inaugurada no começo da década de 1990. Porém, do ponto de vista da política econômica, foram adotados alguns princípios desenvolvimentistas, como sugerido por Barbosa e Souza (2010), insuficientes para realizar mudanças na estrutura econômica do país. Como indicam Loureiro, Santos e Gomide:

Mesmo que tais políticas permaneçam subordinadas ao modelo macroeconômico baseado no tripé de metas

de inflação, câmbio flutuante e superávit primário, as mudanças são relevantes. Elas indicam que, a despeito dos limites impostos pelo mercado financeiro, na era da mobilidade dos capitais, há espaços para escolhas de políticas que também atendam às demandas sociais, como as aqui mencionadas (2011, p.73).

Por isso, é importante reconhecer que o Brasil apresentou ganhos sociais importantes como o que ocorreu com as desigualdades de renda desde o começo da década, mas com determinantes diferentes de acordo com o enfoque dado à macroeconomia de cada momento.

4º movimento: 2011 a 2015

O período de 2011 a 2015 é caracterizado pelo primeiro governo de Dilma Rousseff, na Presidência da República do Brasil, e o primeiro ano de seu segundo mandato que fora interrompido. Portanto, trata-se de um período de transição na política macroeconômica brasileira.

O crescimento econômico que havia se constituído no país desde a segunda metade da primeira década do século XXI era puxado pelas exportações, o que contribuiu para o aumento dos gastos do governo. Esse crescimento teve efeito positivo sobre o mercado de trabalho e, por conseguinte, para o aumento do consumo, constituindo um ciclo virtuoso do crescimento econômico, ainda que perante uma crise econômica internacional ocorrida no final dos anos 2000.

Na verdade, essa crise econômica internacional teve efeito direto sobre o nível de crescimento brasileiro, tendo em vista que, no ano de 2009, o país registrou a variação do seu PIB negativo em -0,9% (IPEADATA, 2020). Apesar disso, devido ao estímulo do governo brasileiro com a realização de políticas anticíclicas, por meio principalmente do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC 2¹¹) e do programa habitacional Minha Casa

¹¹ O governo nacional havia estabelecido essa política de aceleração do crescimento desde janeiro de 2007. Porém, com a crise econômica ocorrida em 2008 e com repercussão em 2009, o governo introduziu uma nova edição desse programa que foi chamado de PAC 2.

Minha Vida¹², a economia brasileira teve crescimento de 7,5% em 2010 (IPEADATA, 2020), dispersando os efeitos da crise econômica para momentos posteriores. Tanto é assim que, no período de 2011 a 2014, compreendido como o primeiro governo de Dilma Rousseff, a economia brasileira apresentou taxas positivas de crescimento, embora sendo decrescentes, até que registrou taxas negativas de crescimento em 2015 e 2016 (IPEADATA, 2020) – isto é, já no começo do segundo mandato de Dilma Rousseff e quando, nesse último ano, ocorreu seu *impeachment*.

Foram vários os motivos que levaram, primeiramente, à desaceleração do crescimento da economia e, posteriormente, ao seu crescimento negativo, que são analisados em detalhe em Carvalho (2018). Vale destacar alguns deles. A crise econômica internacional fez com que os Estados Unidos da América mudassem sua política econômica por meio do *quantitative easing*, significando o aumento da liquidez da economia mundial. Com o aumento da liquidez, todas as economias do mundo, ao sofrer as consequências dessa política, tiveram que se reposicionar no sistema econômico mundial. Foi um momento, portanto, de menor crescimento da economia mundial e, por conseguinte, dos países mais demandadores dos produtos exportadores brasileiros.

As medidas de estímulo dadas pelo governo brasileiro (redução das alíquotas de impostos que incidem na produção, desoneração da folha de pagamentos e redução da taxa básica de juros da economia), que visavam ao aumento do investimento privado, não tiveram a consequência desejada, porque os empresários industriais agora operam num mercado em que sua rentabilidade não é mais baseada apenas no investimento produtivo. Além disso, o governo pressionado pelos agentes do mercado financeiro e pela mídia tradicional para manutenção do superávit primário, num contexto de redução de suas receitas, tendo em vista a redução do crescimento econômico, diminuiu seu papel ativo na economia, contribuindo ainda mais para a redução do crescimento econômico.

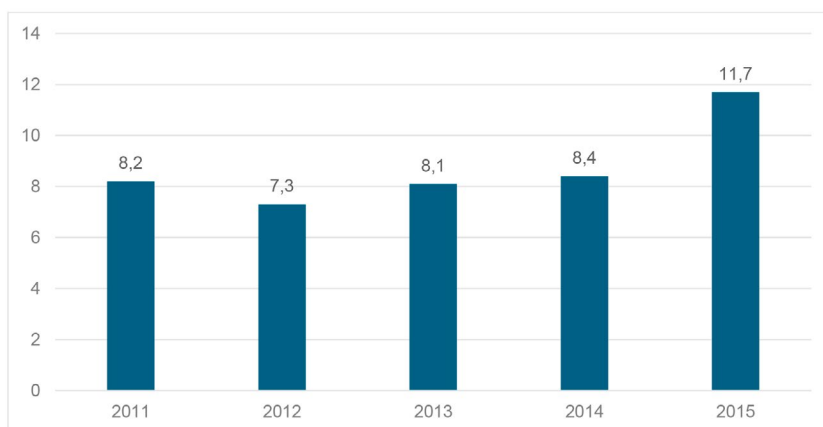
Como a estrutura econômica passou a ser cada vez mais primário-exportadora, principalmente de produtos minerais e

¹² Programa habitacional voltado para a população de menor renda, mas com objetivo de estímulo do setor imobiliário do país.

agrícolas, quando da redução do preço do barril do petróleo no mercado internacional ocorrida a partir de meados de 2014, o Brasil, que se viu mais dependente dessa *commodity*, sofreu os efeitos dessas diminuições diretamente porque teve reduzidas as receitas oriundas de sua comercialização e indiretamente porque a Petrobras era utilizada para estimular o mercado doméstico por meio de aquisição de produtos de preferência nacional de seus fornecedores, o que foi ainda mais agravado devido à investigação dos seus diretores pela operação jurídica Lava-jato. Essa operação também atingiu as principais empresas do ramo da construção civil, responsável por grande parte da geração de emprego no país, sobretudo de pessoas de mais baixa qualificação.

Nesse período, a taxa de desemprego no país ainda era reduzida, mesmo que tenha voltado a crescer a partir de 2013, como se pode ver no gráfico 1.4, atingindo dois dígitos a partir de 2015, o que se constituiu novamente como um problema social de amplas repercussões na sociedade brasileira.

Gráfico 1.4: Taxa de desemprego, Regiões Metropolitanas, 2011 a 2015.



Fonte: PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

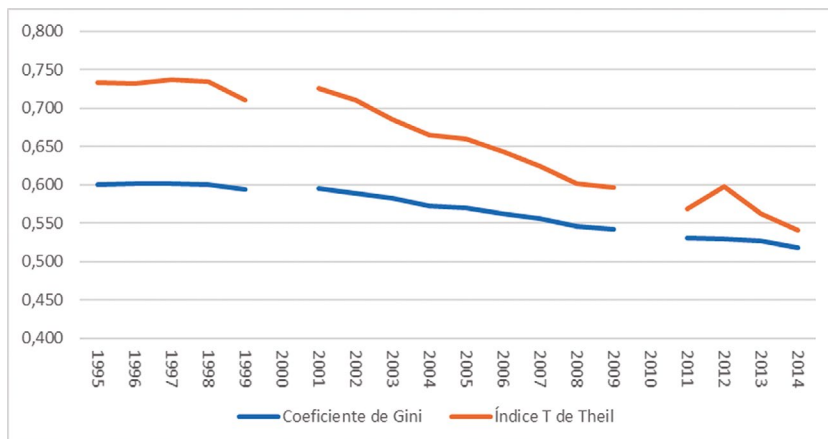
1.4 Mudanças nas desigualdades de renda na última década

As mudanças ocorridas na economia brasileira, em especial, na primeira década e início da segunda, tiveram como consequência a redução das desigualdades de renda no país. Essa redução é observada desde 2001 e seguiu trajetória de queda até o ano de 2014, tanto em relação aos índices de desigualdades Gini e Theil, que podem ser observados no gráfico 1.5, quanto em relação à razão entre o segmento populacional mais rico e o segmento populacional mais pobre.

Porém, o comportamento de redução das desigualdades¹³ de renda que se apresentaram até 2004 é de redução da renda média do trabalho principal, ao passo que a continuidade da redução dessas desigualdades se fez com aumento da renda média a partir de 2005. Isso significa que a contração do mercado de trabalho, no período de menor crescimento econômico e demanda por mão-de-obra, pôde ter contribuído para a redução das desigualdades na medida em que os segmentos sociais de maior remuneração passaram a registrar perdas monetárias. O contrário pode ter ocorrido de meados da década em diante, pois o mercado de trabalho e a economia apresentaram comportamento de crescimento, o que contribuiu para o aumento da remuneração dos segmentos sociais de menor rendimento.

¹³ Importante observar que o cálculo dos índices de desigualdades (Gini e Theil) e também da razão entre os mais ricos e os mais pobres são decorrentes de pesquisas domiciliares, que normalmente tendem a subdimensionar os rendimentos do capital, apresentando resultados mais pertinentes aos rendimentos oriundos do trabalho. Neste caso, parcela da população que se apropriam de pagamentos de juros, dividendos etc. não são computados com precisão nesses cálculos de desigualdade.

Gráfico 1.5: Índices de desigualdades de renda – Coeficiente de Gini e Índice T de Theil - Brasil



Fonte: PNAD/IBGE. Disponível em www.ipeadata.gov.br, em 29 de julho de 2020.

Barros et al. (2010) apontam possíveis determinantes de redução das desigualdades de renda devido a simulações contrafactuais, utilizando de dados compreendidos entre os anos de 2001 e 2007, quando já era possível observar a redução das desigualdades de renda manifestadas na primeira década do século XXI. Segundo os autores:

Com relação à queda na desigualdade, utilizando o coeficiente de Gini como a medida de desigualdade na distribuição da renda, obtivemos que mais da metade da queda (60%) deveu-se a melhorias na distribuição de renda derivada do trabalho por trabalhador, e 40% às transformações na distribuição de renda não derivada do trabalho.

Essas contribuições, entretanto, são sensíveis à medida de desigualdade utilizada. Quando consideramos uma medida mais sensível à renda dos mais pobres (razão entre a renda média dos 20% mais ricos e a dos 20% mais pobres), a importância dos fatores determinantes se inverteu, aumentando a importância das transformações na renda não derivada do trabalho, que passou a ser responsável por metade da queda na desigualdade (51%). As mudanças em renda do trabalho por trabalhador passaram a explicar 41% (BARROS et al., 2010, p. 47-48).

Segundo ainda esses mesmos autores, ao comparar o período sem ocorrência de crescimento econômico com o período que ocorreu o crescimento econômico, a explicação para a redução das desigualdades decorreu da renda não derivada do trabalho, ao passo que no período de crescimento econômico foi a renda derivada do trabalho a que mais explicou a redução das desigualdades de renda.

Tais constatações baseadas em simulações contrafactuais corroboraram a perspectiva de que os programas de transferência de renda e a melhoria da dinâmica do mercado de trabalho, sobretudo quando o país passou a registrar crescimento econômico, contribuíram para que as desigualdades de renda fossem reduzidas, principalmente quando a política fiscal passou a ser induzida em favor do aumento da dinâmica econômica do país.

Estudo mais recente, realizado pelo economista Marcelo Neri, do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas, corrobora essa análise. Segundo ele,

A desigualdade de renda no Brasil vem caindo desde 2001. Entre 2001 e 2009, a renda per capita dos 10% mais ricos aumentou 1,49% ao ano, enquanto a renda dos mais pobres a uma notável taxa 6,79% por ano. (NERI, 2010, p. 11).

A conclusão a que chega esse pesquisador acerca do desempenho da renda dos indivíduos no período analisado é que houve um deslocamento de pessoas que estavam em classes sociais mais baixas para a classe média, ou mais propriamente, para a primeira faixa da classe média.

A renda da aqui chamada nova classe média, configurada pelo grupo da classe C, vai da mediana de renda de todo o período até a linha que separa os 10% mais ricos do resto da população. Em termos per capita isto corresponde à faixa de 214 reais a 923 reais por pessoa mês (NERI, 2008, p. 27).

O grupo atingia 44.19% da população no começo da série [microdados da PME/IBGE] em abril de 2002 passa para 51.89%

em abril de 2008, (...), configurando um aumento de 17,03% da importância da classe média (NERI, 2008, p. 29).

De acordo com Waldir Quadros, professor do Instituto de Economia da Unicamp, ao considerar uma estratificação baseada em renda, em que se definem os miseráveis, a massa trabalhadora, baixa, média e alta classe média, nota-se que

o principal determinante da significativa melhora na base dos ocupados foi a forte recuperação no valor real do salário mínimo, combinada com o expressivo crescimento do emprego formal, que torna mais efetiva a valorização do piso legal. (QUADROS, 2010, p. 5)

Importante considerar que o comportamento da renda apresentado anteriormente se deu num contexto em que houve redução da taxa de desocupação (ou taxa de desemprego), ao longo do período, apesar do aumento do número de pessoas disponíveis para o mercado de trabalho – correspondente ao aumento da população economicamente ativa – mesmo apresentando pequenas oscilações da taxa de desemprego para cima no começo e em meados da primeira década do século XXI. Isso significa que houve maior demanda por trabalho nesse período, correspondente à expansão econômica que o Brasil passou a experimentar.

Diante desse novo contexto de expansão econômica e do mercado de trabalho, houve retorno à reivindicação de mão-de-obra mais qualificada e mais escolarizada para preencher os postos de trabalho que se ampliaram pelo país, na perspectiva de aumento da produtividade do trabalho. Porém, nesse novo momento – ao contrário da segunda metade dos anos 90 –, maior nível de qualificação, decorrente de maior nível de instrução, passou a justificar a produtividade propriamente dita, ao invés do nível de rendimento dos trabalhadores, que, no novo contexto, se elevou, recuperando o poder aquisitivo existente no passado.

Assim, considerando as alterações no comportamento do mercado de trabalho com impacto nas desigualdades de renda, pretendemos nesta tese responder as seguintes questões:

1. Há alterações no efeito explicativo da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento do trabalho devido a alterações no mercado de trabalho (avaliado, sobretudo, pelo comportamento da taxa de desemprego)? Se sim, podemos dizer que as mudanças dos diferenciais de rendimento entre os trabalhadores são mais oriundas da demanda por trabalho que de sua oferta?
2. A posição social dos indivíduos ajuda a explicar os diferenciais de rendimento no mercado de trabalho? Se sim, seu efeito explicativo reduz o potencial explicativo da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento?
3. Além da posição social, a localização territorial de moradia dos indivíduos na metrópole também exerce efeito explicativo sobre os diferenciais de rendimento do trabalho? Se sim, quais são os mecanismos que justificam essa relação?

PARTE II
FUNDAMENTOS TEÓRICOS

“Efeito escolaridade”: diversas perspectivas teóricas de interpretação

2.1 Introdução

NO CAPÍTULO ANTERIOR, vimos mudanças econômicas ocorridas na sociedade e que tiveram impactos importantes na distribuição de renda do país, em especial da renda do trabalho. No momento em que a desigualdade de renda apresentava-se alta e a taxa de desemprego elevada, como foi na primeira metade dos anos 90, a educação voltou a ser considerada o principal mecanismo explicativo dessas desigualdades. Porém, a utilização da educação para a explicação das diferenças de rendimento não desapareceu quando as taxas de desemprego se reduziram e diminuíram também as desigualdades de renda no país, como se observou na primeira década do século XXI.

Há várias formulações teóricas que procuram interpretar os mecanismos que tornam a educação uma variável explicativa importante dos diferenciais de rendimento. Uma das primeiras e principais perspectivas analíticas que tentam explicar essa relação é a teoria do capital humano. As demais explicações analíticas, apesar de estabelecerem explicações diferentes da relação entre educação e obtenção de renda do trabalho – sendo em algumas circunstâncias complementares entre si –, normalmente foram formuladas em contraposição à teoria do capital humano.

Diante desse contexto, consideramos relevante aprofundar a explicitação dos pressupostos teóricos da perspectiva do capital humano, tendo em vista as mudanças educacionais colocadas em curso na sociedade brasileira. Além disso, torna-se relevante apresentar também outros pressupostos teóricos que se contrapõem à esta teoria, inclusive outros modelos analíticos que foram elaborados em sociedades mais desenvolvidas

quando observaram o aumento generalizado do nível de escolaridade da população.

Neste sentido, o capítulo objetiva, em primeiro lugar, apresentar a evolução educacional ocorrida no Brasil para situar como se apresentam as mudanças das desigualdades educacionais. Em segundo lugar, apresentamos o arcabouço teórico do capital humano e sua influência no Brasil. Em terceiro lugar, sistematizamos as formulações teóricas que se contrapõem à perspectiva do capital humano, a fim de discutir as possibilidades e limites desta teoria, e de, ao mesmo tempo, avançar na interpretação que considera a relação entre educação e retornos monetários. Ao final, com a finalidade de sintetizar as contribuições teóricas discutidas ao longo do capítulo, é também apresentada a primeira hipótese dessa tese que será testada mais adiante.

2.2 Evolução recente da educação no Brasil

As últimas décadas caracterizam o Brasil pelas mudanças ocorridas na sua estrutura educacional, referentes à elevação do nível de instrução da população. Como podemos observar na tabela 2.1, no período de 1995 a 2015, houve elevação da escolaridade média do conjunto das regiões metropolitanas do país em quase 2,5 anos de escolaridade, passando de 6,4 para 8,9 anos de escolaridade.

Ao analisar a participação dos indivíduos segundo os níveis de instrução, podemos observar que houve redução nos níveis mais inferiores – sem instrução e menos de 1 ano de ensino e elementar –, passando, no primeiro caso, de 8,1% em 1995, para 5,2% em 2015; e no segundo caso, passando de 53,0% em 1995, para 27,8% em 2015.

O nível fundamental de instrução, correspondente às pessoas de 8 a 10 anos de ensino, praticamente manteve sua participação ao longo do período, apesar de oscilações verificadas nesse intervalo. Em 1995, sua participação correspondia a 16,4% e, em 2015, passou a corresponder a 18,1%.

Por outro lado, os níveis de instrução médio e superior apresentaram crescimento contínuo da sua participação durante o período de 1995 a 2015. Enquanto em 1995 havia 16,0% de pessoas

com ensino médio no conjunto das metrópoles brasileiras, em 2015 esse patamar chegou a 35,0%. Já a participação de pessoas de nível superior saltou de 6,5%, em 1995, para 13,9%, em 2015.

Tabela 2.1: Nível de instrução e média de escolaridade de pessoas de 10 anos ou mais de idade, Regiões Metropolitanas do Brasil, 1995 a 2015

(Em %)

Nível de instrução	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Sem instr. e menos de 1 anos	8,1	8,3	7,9	7,3	7,1	-	7,0
Ensino elementar (1 a 7 anos)	53,0	50,3	49,8	48,3	47,4	-	44,2
Ensino fundamental (8 a 10 anos)	16,4	17,8	17,7	18,7	18,8	-	19,1
Ensino médio (11 a 14 anos)	16,0	17,0	17,8	18,5	19,7	-	22,3
Ensino superior (15 anos e mais)	6,5	6,7	6,9	7,2	7,1	-	7,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
Média	6,4	6,6	6,7	6,9	7,0	-	7,2

Nível de instrução	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sem instr. e menos de 1 anos	6,4	6,4	6,2	5,9	5,2	5,4	5,6
Ensino elementar (1 a 7 anos)	42,9	41,1	39,7	39,3	37,9	36,2	34,8
Ensino fundamental (8 a 10 anos)	18,7	19,0	19,0	18,4	18,2	18,7	18,8
Ensino médio (11 a 14 anos)	24,1	25,5	26,9	27,9	29,5	30,1	30,9
Ensino superior (15 anos e mais)	7,8	8,1	8,2	8,5	9,3	9,6	9,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Média	7,4	7,6	7,7	7,8	8,0	8,1	8,2

Nível de instrução	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sem instr. e menos de 1 anos	5,5	-	6,9	5,5	5,9	5,2	5,2
Ensino elementar (1 a 7 anos)	34,6	-	30,7	30,8	29,0	29,1	27,8
Ensino fundamental (8 a 10 anos)	17,9	-	18,0	17,9	18,0	17,8	18,1
Ensino médio (11 a 14 anos)	31,6	-	32,9	33,8	34,1	34,5	35,0
Ensino superior (15 anos e mais)	10,5	-	11,5	12,1	12,9	13,3	13,9
Total	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Média	8,2	-	8,4	8,6	8,7	8,8	8,9

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Se a universalização da educação praticamente se efetivou nos anos 90 para pessoas de 7 a 14 anos de idade na faixa etária correspondente ao ensino fundamental, parece também haver indícios de que esse processo atingiu também ensino médio, tendo em vista a grande ampliação de sua participação na distribuição populacional segundo os níveis de instrução.

Mudanças do nível de instrução de uma população podem colaborar para alterações no grau de desigualdade de rendimento entre seus indivíduos? Tal pergunta tem sido tema de discussão cada vez maior no país desde a década de 1990 quando aumentou a taxa de desemprego e, também, passou-se a exigir maior escolaridade para a obtenção de trabalho. Essa discussão também tem se mantido quando passou-se a observar no mercado de trabalho redução do desemprego, acompanhado do aumento da participação da população economicamente ativa e da redução das desigualdades de rendimento oriundas do trabalho.

Como já fora assinalado, a interpretação dos mecanismos que explicam a relação entre educação e diferencial de rendimentos obtidos no mercado de trabalho se organiza sob diferentes e por vezes antagônicas perspectivas teóricas. Como veremos, o aumento do nível de instrução pode ser interpretado como mecanismo que possibilita a redução das desigualdades de rendimento, por um lado, mas também pode ser interpretado como mecanismo que acirra essas desigualdades, por outro.

Ao recorrer às perspectivas teóricas que ajudam a interpretar a relação entre educação e retornos monetários, é preciso considerar, todavia, que estamos diante de um fato social que não pode ser negligenciado: apesar de haver reclamação de que faltam pessoas escolarizadas no mercado de trabalho, tem havido elevação sistemática do nível de instrução da população brasileira, principalmente quando analisada nos espaços metropolitanos do país.

2.3 Teoria do capital humano

A teoria do capital humano foi apresentada inicialmente por Jacob Mincer (1958) e popularizada por Theodore W. Schultz (1961) e Gary S. Becker (1964)¹⁴. Schultz (1961) além de tratar da relação entre educação e desigualdade, traz à tona a importância do investimento em capital humano para o crescimento das nações. A partir desse momento surge uma nova perspectiva de desenvolvimento econômico, que não apenas aquela em que se privilegia o investimento em capital constante ou capital fixo, mas o que centra também o investimento nos indivíduos a possibilidade de galgar maiores ganhos econômicos, investimentos esses traduzidos em nível de instrução, quando se compreende que indivíduos mais escolarizados possuem maiores habilidades e maior produtividade. Por este motivo, o indivíduo passa também a ser considerado um detentor de capital que requer investimento e não apenas como custo de produção.

Gary S. Becker (1964), na mesma linha, aponta um aumento nos ganhos obtidos pelos indivíduos, na medida em que eles aumentam seus níveis de instrução. Em trabalho mais recente, esse autor continua defendendo o investimento em capital humano para o sucesso não apenas das nações, por gerar maior crescimento econômico, mas também dos indivíduos: “The economic successes of individuals, and also of whole economies, depends on how extensively and effectively people invest in themselves” (Becker, 2006) [TL¹⁵]. No mesmo

¹⁴ Conforme apresentado por IPEA (2006); Saul (2004).

¹⁵ O sucesso econômico dos indivíduos, e também de economias inteiras, depende de como as pessoas extensiva e efetivamente investem em si mesmas.

trabalho, esse autor afirma: “Almost without exception, studies of the economic growth of different nations show a close relation during the past several decades between economic performance and schooling, life expectancy, and other human capital measures” (BECKER, 2006). [TL¹⁶]

Outros estudos procuram atribuir à obtenção de maiores rendimentos dos indivíduos como resultado do esforço de escolarização empreendido ao longo de suas vidas. Neste sentido, quanto mais anos de escolaridade os indivíduos possuírem maiores são suas chances de aquisição de renda mais elevada (MINCER, 1958; BECKER, 1964). Schultz (1961), no entanto, considera que o retorno da escolaridade sobre rendimentos é decorrente dos custos que os indivíduos tiveram ao longo do tempo de aprendizagem escolar, referente tanto aos custos diretos – como pagamento de taxas, material escolar etc. – quanto aos custos indiretos, devido à remuneração que deixaram de obter quando se encontravam no processo de formação. Significa, nessa perspectiva, que os indivíduos realizam *trade-off* entre remuneração presente de menor magnitude ou remuneração futura de valor mais elevado, ou seja, optam ou por ganhos monetários menores em um maior período de tempo, ou por ganhos monetários superiores, mas por período mais reduzido de tempo (no futuro).

O avanço dessa perspectiva teórica se deu a partir da modelagem econométrica formulada por Jacob Mincer em seu *Schooling, Experience, and Earnings* (1974). Nessa obra o autor apresenta o modelo que desenvolveu para mensurar os retornos monetários decorrentes do investimento em capital humano. Para tanto, considerou como variável dependente o logaritmo do rendimento do trabalho e como variáveis independentes os anos de escolaridade dos indivíduos, a experiência de trabalho (medida pela diferença entre a idade corrente do indivíduo e a idade que iniciou os estudos), a experiência de trabalho ao quadrado (sob a suposição de que os indivíduos obtêm rendimentos crescentes ao longo do ciclo de vida, mas a taxas decres-

¹⁶ Quase sem exceção, estudos sobre crescimento econômico de diferentes nações apresentam uma estreita relação durante as últimas décadas entre desempenho econômico e de escolaridade, expectativa de vida e outras medidas de capital humano.

centes) e quantidade de semanas trabalhadas no ano. Porém, os estudos desenvolvidos posteriormente à apresentação do modelo Mincer, deixaram de incorporar a variável “quantidade de semanas trabalhadas no ano” e passaram a utilizar o “logaritmo da hora-renda” dos indivíduos, principalmente decorrente de diferenças entre o tempo de trabalho de homens e mulheres no mercado de trabalho.

Tanto no trabalho de Mincer (1974) quanto em outros trabalhos que utilizaram esse modelo analítico para mensurar os retornos monetários dos indivíduos devido ao seu investimento em capital humano os retornos da escolaridade apresentam resultados positivos, atestando que a cada ano a mais de escolaridade aumenta o nível de remuneração. A aplicação do modelo minceriano foi realizada em diversos países e os resultados se mostraram muito semelhantes, apresentando retornos monetários que variam entre 5% a 15% devido a elevação em cada ano de escolaridade dos indivíduos (GROSSBARD, 2006).

A interpretação dada aos retornos educacionais sobre os rendimentos é feita no sentido de atribuir aos mais escolarizados maior produtividade de trabalho, o que justificaria o fato de aqueles com maior nível de instrução possam auferir maior remuneração do que aqueles que apresentam menor nível de instrução. Essa maior produtividade dos que detêm maior escolaridade é oriunda, portanto, da formação escolar obtida ao longo do processo educacional, traduzida em maiores retornos monetários, como prêmio pelo esforço e tempo dedicado à educação.

Uma das primeiras contribuições que aparece nesse sentido no Brasil é de Carlos Langoni, quando publicou “Papel do investimento em educação e tecnologia no processo de desenvolvimento econômico”, em 1972, e no ano seguinte “Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil”. Além dessas publicações, há também a contribuição de J. J. Senna (1976) e R. C. Branco (1979). Porém, com explicações alternativas a esses trabalhos há também os estudos de Fishlow (1973) e Bacha (1978)¹⁷.

¹⁷ Conforme apresentado por IPEA (2006).

Langoni afirmava que as mudanças tecnológicas, principalmente o forte crescimento da indústria num período de grande urbanização, fizeram com que a demanda por educação crescesse ainda mais rapidamente do que a oferta. O brasileiro Albert Fishlow argumentou que a alteração no prêmio pago pelo mercado de trabalho à escolaridade deveu-se à política salarial e de controle do salário mínimo implementada pelo governo militar (BARBOSA FILHO; PESSÔA, 2009, p. 64).

Vale a pena observar que esses trabalhos apareceram na sociedade brasileira, sobretudo, num momento em que o país estava completando sua política de substituição de importações, dando primazia à industrialização. Por este motivo, a educação não foi compreendida como um dos aspectos mais importantes para a melhoria das condições de vida das pessoas e, por conseguinte, do crescimento econômico do país. Isso porque a crença corrente da época atribuía o desenvolvimento econômico à capacidade de ampliar o processo de industrialização do país, em virtude da ampliação do capital físico, como máquinas e infraestrutura, sem considerar diretamente o efeito da educação para a alavancagem desse processo.

Foi somente depois que o Brasil atravessou um período de crise econômica, como o que ocorreu nos anos 1980, que a atenção à educação como um dos principais mecanismos de ascensão social foi dada, principalmente em função das mudanças estruturais verificadas no país ao longo dos anos 1990 e pela consequente crise social vivenciada nesse período, tendo como exemplo o aumento generalizado do desemprego.

A partir das mudanças ocorridas nos anos de 1990 para o caso brasileiro, é retomada a perspectiva teórica que fundamenta o conceito de capital humano. O investimento nos indivíduos, principalmente, por aquisição de níveis mais elevados de instrução, passa a ser a tônica das discussões apoiadas nessa perspectiva, tanto para justificar as diferenças de rendimento quanto para justificar a obtenção de empregos, principalmente para os melhores postos de trabalho, num ambiente em que o desemprego passou a ser uma das principais preocupações sociais.

A perspectiva do capital humano, todavia, ganhou força ainda maior no final do século XX, na medida em que ocorreu a propagação da ideia de que a contemporaneidade estava vivendo uma nova era caracterizada como sociedade do conhecimento ou sociedade informacional (CASTELLS, 1999). Essa caracterização ocorreu devido as mudanças tecnológicas na produção e no sistema de comunicação e que transformaram, em grande medida, a estrutura social. Como consequência, há mudanças também no próprio trabalho humano, tendo em vista a difusão da concepção de uma sociedade ou economia pós-industrial para aqueles que acreditam na perda de importância dessas atividades centradas na transformação material, reduzindo com isso a centralidade do trabalho na compreensão da vida social, ao mesmo tempo em que aumenta a participação das atividades de serviços (GORZ, 1987; OFFE, 1989). Nesta consideração, o aspecto educacional ganhou maior relevo, na medida em que as novas tecnologias exigiram nível de instrução mais elevado e a produtividade teria como fonte a difusão e uso do conhecimento. Outros consideram que aquelas mudanças levaram a uma sociedade ou economia pós-fordista, ao argumentar que o trabalho industrial ainda possui centralidade, mesmo tendo sofrido mudanças nas últimas décadas, ao tornar-se mais flexível (HARVEY, 1993). Tanto num sentido como noutro, há mudanças no trabalho devido as transformações ocorridas na estrutura ocupacional e tanto numa como noutra o aspecto educacional é relevante.

Nesse ambiente intelectual e acadêmico surgem também novos trabalhos que procuram analisar as desigualdades, tendo a renda como foco (BARROS et al, 2000; Neri, 2000; Rocha, 2000; Barros, Henriques e Mendonça, 2002; Barbosa Filho e Pessôa, 2009; Barros et al, 2010). A maior parte atribui à educação o principal mecanismo para o aumento de rendimentos dos indivíduos e, por conseguinte, a primazia para a redução das desigualdades de renda e o consequente crescimento econômico do país.

Na interpretação acerca da teoria do capital humano, Barbosa Filho e Pessôa (2009, p. 52) explicitam o motivo de a educação aumentar os rendimentos pessoais. Segundo esses autores:

O indivíduo incorre em custos – o custo de oportunidade, representado pelo salário do qual o estudante abre mão para se manter na escola, a mensalidade escolar se o ensino for pago e outros gastos associados à educação (material escolar, deslocamento até a escola, alimentação etc.) – e auferir como benefício a elevação da renda propiciada por essa maior escolaridade. Por taxa interna de retorno (TIR) da educação define-se aquela taxa de juros que iguala os ganhos salariais futuros advindos da maior escolaridade com o custo presente de manter-se na escola.

Mais à frente, esses mesmos autores acrescentam:

Finalmente, um ingrediente adicional da teoria do capital humano era o entendimento de que o ganho de renda individual experimentado pelo trabalhador em função da maior escolaridade representava a elevação da produtividade do trabalhador no local de trabalho.

A afirmação do parágrafo anterior foi questionada nos anos 70. Adeptos da teoria credencialista da educação asseveravam que havia uma terceira variável, a habilidade inata do trabalhador, e que o ganho de renda associado aos maiores níveis de escolaridade representava a remuneração dessas habilidades inatas e não de habilidades adquiridas nos bancos escolares. Para essa corrente de pensamento, a maior escolaridade sinalizava as maiores habilidades inatas e não o maior grau de escolaridade das pessoas. (BARBOSA FILHO; PESSÔA, 2009, P. 52).

Barbosa Filho e Pessôa estão corretos na interpretação feita sobre a teoria do capital humano. De fato, para essa perspectiva teórica, cada ano a mais de escolaridade que o indivíduo acrescenta aumentaria o nível de seu rendimento pessoal. E esses ganhos advindos de uma maior escolarização são interpretados como resultado de maior produtividade apresentados pelos indivíduos mais escolarizados.

Porém, a referência à habilidade que os adeptos da teoria credencialista mencionam corresponde àquelas que são adquiri-

das no exercício do próprio trabalho e não em habilidades inatas, como fora referido, pois acreditam que a qualificação é resultado do aprendizado que se realiza no próprio trabalho. Não há indicação segura, como afirmam os teóricos da teoria da sinalização ou credencialista, de que trabalhadores mais escolarizados são aqueles que possuem maior produtividade no trabalho, como é defendido pelos autores da teoria do capital humano.

2.4 Teoria da fila de Thurow

A teoria da fila é apresentada por Lester Thurow na primeira metade da década de 1970. O autor começa seu texto, intitulado *Education and Economic Equality*, afirmando que independente do espectro político – esquerda, centro ou direita – todos defendem a ideia de que a educação é o principal mecanismo para melhorar as condições de vida das pessoas, tirando-as da condição de pobreza, uma vez que o aumento da escolaridade, nessa interpretação, possibilita o aumento no nível de rendimento pessoal.

Esclarece que essa concepção é derivada da crença padrão da teoria econômica do mercado de trabalho, baseada na teoria do capital humano, segundo a qual os indivíduos vão ao mercado de trabalho com um conjunto de habilidades pré-existentes e constituídas pelo processo educacional. Na medida em que o aumento da escolaridade dos indivíduos aumenta também a sua produtividade e, conseqüentemente, aumenta os seus ganhos monetários, contribuindo para reduzir as desigualdades de rendimento.

Ao se referir à realidade norte-americana, Thurow afirma que há muitas evidências para supor que o mercado de trabalho é menos caracterizado por competição salarial que por competição por trabalho. Com isso ele pretende dizer que a educação, ao invés de conferir habilidades que aumentam a produtividade do trabalho e, por conseguinte, o nível de rendimento, serve para certificar a treinabilidade dos indivíduos e conferir certo status pela certificação apresentada.

In a labor market based on job competition, the function of education is not to confer skill and therefore increased

productivity and higher wages on the worker; it is rather to certify his trainability and to confer upon him a certain status by virtue of this certification (THUROW, 1972, p. 68).

Para Thurow, no mercado de trabalho baseado em competição por trabalho (ou ocupação), a renda dos indivíduos é determinada pela posição relativa na fila de trabalho e pela distribuição das oportunidades de trabalho da economia. Nesta perspectiva, os salários são baseados nas características das ocupações e os trabalhadores são distribuídos por meio das oportunidades de trabalho com base na sua posição relativa da fila de ocupação. Assim, a escolaridade serve como sinalização para hierarquizar os indivíduos numa “fila” que se realiza na busca pelo emprego. Na medida em que indivíduos mais escolarizados podem possuir maior propensão para o desenvolvimento da treinabilidade do trabalho, aqueles mais escolarizados ocuparão os primeiros lugares nessa fila, sucedidos pelos menos instruídos, ao considerar as oportunidades de emprego existentes.

Ainda segundo Thurow,

According to this model, labor skills do not exist in the labor market; on the contrary, most actual job skills are acquired informally through on-the-job training after a worker finds an entry job and a position on the associated promotional ladder (1972).

Porém, quando os empregadores (ou os responsáveis pela contratação) se utilizam da escolaridade no processo seletivo, estão interessados em pessoas que possibilitem menores custos de treinamento, uma vez que o treinamento que confere maior produtividade é dado no local de trabalho.

A utilização da escolaridade e de outras informações sobre os indivíduos como critério para a treinabilidade está vinculada a pouca evidência direta que os empregadores possuem sobre as habilidades dos indivíduos. Ainda sim, um grupo igual de trabalhadores (que possuem níveis de escolaridade semelhantes) pode ser hierarquizado por meio de uma distribuição relativamente desigual das oportunidades de trabalho.

Alterações na distribuição da educação – como o aumento do nível de instrução da população – podem ter um importante impacto na forma da fila de emprego, mas isso não necessariamente altera a distribuição de renda. A distribuição de renda, como foi dito, é função da distribuição das oportunidades de trabalho.

Na interpretação dessa perspectiva feita por Xavier, Fernandes e Tomás:

As habilidades do trabalho não existem no mercado de trabalho; pelo contrário, elas são informalmente adquiridas pelo treinamento no local de trabalho. Os trabalhadores com experiência prévia possuem qualificações importantes para o processo de seleção, na medida em que podem significar custos de treinamento baixos. Neste sentido, tanto a educação como a experiência são uma característica pessoal importante para a seleção dos indivíduos, porque os indivíduos são classificados com um número limitado de características que servem como indicadores para a seleção, barateando estes custos. As credenciais são concebidas como uma medida indireta da ‘treinabilidade’ do trabalhador (2009, p. 72-73).

Neste sentido, além da nova interpretação dada à escolaridade como mecanismo para desigualdades de rendimento, importa também considerar a experiência de trabalho como elemento importante para justificar essa diferença. Isso se deve ao fato de indivíduos igualarem sua produtividade quando adquirem experiência e essa só é adquirida na realização do trabalho.

Neste sentido, o aumento do nível de instrução dos indivíduos, ao invés de estruturar a distribuição de renda, tornando-a menos desigual – a depender do comportamento da demanda por trabalho –, pode provocar inflação das credenciais educacionais, tornando a distribuição de renda ainda mais desigual. Numa situação como essa, os indivíduos procuram aumentar seu nível de instrução para melhorar sua posição relativa na fila por emprego, uma vez que os mais escolarizados tendem a ter preferência pelas oportunidades de trabalho.

Essa perspectiva teórica apresentada por Thurow dá importância à demanda por trabalho para a compreensão acerca da distribuição de renda entre os indivíduos. Nesse sentido, numa conjuntura de altas taxas de desemprego os indivíduos mais escolarizados terão mais oportunidades de conseguir emprego, dado a grande oferta de mão-de-obra disponível, o que inclusive concorre para reduzir o nível salarial daqueles que conseguem emprego.

Por outro lado, em contexto de expansão do mercado de trabalho, em que há aumento da demanda por emprego, embora os indivíduos mais escolarizados tenham as melhores oportunidades de trabalho, o critério de escolaridade não será tão rigoroso, tendo em vista a escassez de mão-de-obra existente no mercado. Assim, o nível de rendimento pode se manter no patamar já estabelecido ou até aumentar.

Além disso, essa perspectiva teórica também contribui para analisar a relação entre oferta e demanda por trabalho tendo em vista o aumento do nível educacional dos indivíduos de determinada sociedade, em contraposição à teoria do capital humano. Isso porque, segundo esta teoria, o aumento da escolaridade dos indivíduos levaria ao aumento de sua produtividade e, por conseguinte, no aumento de seu nível de rendimento, pois sua taxa de retorno tem vinculação com a produtividade marginal do trabalho.

Na perspectiva teórica apresentada por Thurow, ao focalizar os determinantes do rendimento do lado da demanda – nas oportunidades de trabalho da economia –, sugere outra interpretação para a distribuição de rendimento no contexto de aumento do nível educacional dos indivíduos. Quando isso ocorre, sem haver alteração nas oportunidades de trabalho, os indivíduos melhor posicionados na fila por emprego terão as melhores ocupações, sendo precedidos pelos menos escolarizados, tendo em vista a ocorrência de inflação de credenciais educacionais.

Apesar de Thurow apresentar uma explicação teórica consistente para fatos como esse, não foi capaz de apresentar um modelo que pudesse se contrapor empiricamente à perspectiva teórica do capital humano, baseada na equação de Jacob Mincer. Na verdade, o que Thurow sugere é outra interpretação para os

mesmos resultados obtidos pela equação minceriana. Apesar desta possibilidade, a questão que se coloca tem a ver com o fato de que na equação de Mincer há apenas variáveis que se referem às características dos indivíduos, focalizando a análise apenas pelo lado da oferta do mercado de trabalho.

Após uma década da divulgação do texto seminal de Thurow, Duncan e Hoffman (1981) apresentaram uma alternativa para a análise empírica à teoria do capital humano. Essa alternativa partiu da constatação de que devido ao aumento do nível educacional dos países desenvolvidos há ocupações com pessoas sobre-educadas (*overeducation*), ou seja, com o nível de instrução acima das exigências da própria ocupação, ao mesmo tempo em que há ocupações com pessoas sub-educadas (*undereducation*) e pessoas com escolaridades compatíveis com a escolaridade exigida pela ocupação. Essa constatação, que vai ao encontro da perspectiva teórica de Thurow ou da fila, possibilita outra interpretação para os diferenciais de rendimento entre os indivíduos, contrária à interpretação estabelecida pela teoria do capital humano, como veremos.

2.5 Sobre-educação, subeducação e escolaridade requerida

O aumento generalizado do nível de instrução da população dos países mais desenvolvidos ao final da década de 1970 levou ao questionamento da perspectiva teórica do capital humano para a explicação dos diferenciais de rendimento entre os indivíduos ocupados no mercado de trabalho, na medida em que essa perspectiva, ao se apoiar em variáveis referentes apenas à oferta de trabalho – correspondente às características dos indivíduos –, desconsidera os aspectos relativos à demanda por trabalho.

Na verdade, verificou-se que devido ao aumento do nível de instrução da população desses países havia muitos trabalhadores com nível mais elevado de instrução do que o exigido pela ocupação exercida, tornando incompatível, em muitos casos, a escolaridade dos trabalhadores e a escolaridade requerida por suas respectivas ocupações. Isso ocorria porque, na medida em que o mercado de trabalho passava a ofertar trabalhadores mais instruídos, seria satisfatório demandar mão-de-obra com maior

nível de instrução, mesmo que incompatível com a escolaridade exigida pela ocupação. Nesse sentido, buscou-se considerar que mais importante do que analisar a escolaridade adquirida pelos trabalhadores – característica da oferta de trabalho – seria relevante analisar a escolaridade requerida pela ocupação – aspecto da demanda de trabalho.

Duncan e Hoffman (1981) foram os primeiros autores a elaborar um modelo analítico que possibilitou verificar o efeito da educação para aferir os diferenciais de rendimento entre os indivíduos nas condições em que o nível de instrução eleva-se de modo generalizado, provocando, em muitas circunstâncias, a ocorrência de *overeducation* (sobre-educação), que corresponde a situação em que os trabalhadores possuem escolaridade acima da exigida pela ocupação. Além disso, no modelo proposto consideraram também a existência de *undereducation* (subeducação) – escolaridade do indivíduo inferior à exigida pela ocupação – e de educação requerida pela ocupação¹⁸.

A análise realizada para os Estados Unidos da América, a partir de uma pesquisa longitudinal do *Panel Study of Income Dynamics*, com uma amostra representativa nacional de 5.000 domicílios, aponta em torno de 40% da força de trabalho americana os que possuíam maior nível de instrução em relação à exigência de escolaridade de suas ocupações. Para tanto, propuseram um modelo que substituísse, a partir do modelo minceriano, os anos de escolaridade adquirida, pelos anos de escolaridade que a ocupação requeria, incluindo os anos de escolaridade para a situação de sobre-educação e subeducação. Esse modelo ficou conhecido como ORU (*Over, Required and Under-education*).

Hartog (2000) constata que várias pesquisas foram realizadas posteriormente utilizando o modelo analítico da ORU, e que trouxeram desdobramentos importantes para a análise dos determinantes dos diferenciais de rendimento entre os indivíduos. Porém, aponta que há ainda muitos desafios a serem enfrentados para o estabelecimento desse modelo como expli-

¹⁸ Apesar de o modelo analítico proposto ser denominado pela sigla em inglês ORU (*Overeducation, Required and Undereducation*), ao longo do trabalho vamos utilizar o correspondente em português. Assim *Overeducation* será mencionada como sobre-educação e *undereducation* será mencionada como subeducação.

cativo dos diferenciais de rendimento no mercado de trabalho, apesar de já o considerar como muito relevante por considerar o lado da demanda do mercado de trabalho, o que não é feito pela teoria do capital humano.

Além disso, ressalta o autor os importantes avanços nas pesquisas empíricas, sobretudo referente à sua modelagem, mas que ainda não foram obtidas conclusões precisas capazes de postular uma teoria geral acerca da sobre-educação. Isso porque, apesar de se ter verificado a existência de pesquisas que utilizam a ORU em vários países do mundo, essa perspectiva ainda é carente de análises longitudinais que possibilitem levantar hipóteses para os processos sociais em mudança, como os referentes ao aumento do nível de instrução, mudanças no nível tecnológico das empresas e ainda no próprio comportamento da demanda por trabalho. Mesmo assim, reconhece a importância da uso dessa perspectiva analítica para a compreensão, em cada lugar específico, do modo como se determina os diferenciais de rendimento entre os indivíduos no mercado de trabalho.

O primeiro desafio enfrentado pelas pesquisas que utilizaram o modelo da ORU decorre da definição da escolaridade requerida e, por sua vez, do que é compreendido por sobre-educação e subeducação. Na literatura utilizada para realizar a resenha dos desdobramentos da ORU, Hartog (2000) afirma que encontrou três tipos diferentes de definir suas variáveis chaves: *Job Analysis (JA)*, *Worker Self-Assessment (WA)* e *Realized Matches (RM)*. O primeiro método de definição da ORU decorre do uso de dicionários de ocupações feitos por especialistas do trabalho. O segundo método é obtido por meio de informações do próprio trabalhador sobre o que considera como escolaridade requerida para a ocupação que realiza. O terceiro decorre do uso indireto da escolaridade requerida pela ocupação, por meio da combinação de outras variáveis, tais como a média (ou a moda) da escolaridade das ocupações. Ao salientar as vantagens e desvantagens de cada um desses métodos, considera que o mais robusto diz respeito a *Job Analysis*.

A questão implicada em cada um desses métodos indica o modo como se define a escolaridade requerida de cada uma das ocupações. Essa é uma questão importante porque nem sempre

as ocupações apresentam exigência de escolaridade bem definida, o que pode implicar em sobrevalorização ou subvalorização do nível de instrução atribuído. Além disso, observa-se que há, em muitos casos, variabilidade grande entre os anos de instrução dos indivíduos que possuem ocupação correspondente. Por isso, a definição da escolaridade requerida é o primeiro desafio a ser enfrentado, quando se procura utilizar o modelo analítico da ORU. E é por decorrência dessa definição que se pode inclusive definir as demais variáveis do modelo: *sobre-educação e subeducação*.

Para se definir tanto a sobre-educação quanto a subeducação é necessário saber qual o nível de instrução requerido pelas ocupações. Uma vez feita essa definição, verifica-se que os indivíduos com nível de escolaridade acima da requerida pela ocupação são considerados sobre-educados; o contrário, indivíduos com nível de escolaridade inferior à exigida pela ocupação são considerados subeducados.

Hartog (2000) também menciona outra maneira de definir as variáveis da ORU a partir dos estudos realizados por Verdugo e Verdugo (1989). Diferente do que foi apresentado acima, esses autores, ao invés de utilizar a escolaridade requerida pela ocupação, consideram a escolaridade adquirida pelos trabalhadores para analisar os diferenciais de ganhos. Além disso, definem a sobre e subeducação pela diferença entre a escolaridade adquirida e a média mais (ou menos) um desvio padrão da escolaridade. Porém, nos estudos empíricos dão tratamento às variáveis de sobre e subeducação como variáveis dummies (categóricas), ao invés de as utilizarem como anos de estudo (variáveis discretas). Hartog (2000) por considerar menos atrativo esse método, se atém mais nas pesquisas que utilizam a ORU como mencionado acima.

Apesar de preferir a *Job Analysis* como método para definição da ORU em relação a *Worker Self-Assessment* e a *Ralized Matches*, Hartog (2000) realiza uma análise comparativa entre cinco países que fizeram uso de diferentes métodos, a saber: Estados Unidos, Holanda, Portugal, Espanha e Reino Unido. Considerando apenas Holanda (1960 a 1995), Espanha (1985 a 1990) e Portugal (1982 a 1992), que apresentam pesquisas empíri-

cas longitudinais, o autor demonstra que se pode afirmar a ocorrência do aumento de trabalhadores sobre-educados e redução de trabalhadores subeducados. Essa constatação faz supor que a expansão do nível de instrução tem colaborado para o aumento da demanda por trabalhadores mais escolarizados.

De modo geral, Hartog (2000) verifica que as pesquisas que utilizam a ORU apresentam as seguintes conclusões empíricas:

1. Os retornos da escolaridade requerida são maiores que os retornos da educação adquirida pelos trabalhadores (ao se comparar com o modelo Minceriano);
2. Os retornos da sobre-educação são positivos, mas menores que da educação requerida. Tipicamente, os retornos da sobre-educação são ou a metade ou dois terços dos retornos da educação requerida;
3. Os retornos da subeducação são negativos. A penalidade pela subeducação é sempre menor que os retornos pela educação requerida e também menor que os retornos pela sobre-educação.

As constatações empíricas podem ser interpretadas, segundo Hartog (2000), do seguinte modo:

1. Em uma dada ocupação, com um dado nível de educação requerida, os ganhos para trabalhadores subeducados são menores e os ganhos para trabalhadores sobre-educados são comparados aos trabalhadores que trazem apenas a escolaridade requerida pelo trabalho.
2. Trabalhadores com dada educação e que conseguem uma ocupação que requer mais educação do que eles têm, são os que possuem maiores ganhos que aqueles com o mesmo nível de educação, num trabalho compatível com sua educação (efeito positivo da sobre-educação), porém menores ganhos que os trabalhadores que têm a educação requerida pelo trabalho que realiza (sobre-educação tem menores retornos que a educação requerida).

Hartog (2000), porém, adverte que há três perspectivas de interpretação para esses resultados: a busca por uma boa correspondência entre nível de instrução e nível de ocupação em um ambiente de informação imperfeita, a interpretação da teoria do capital humano e a interpretação da atribuição (*assignment*). E elas não são mutuamente excludentes.

Como se vê, de acordo com Hartog (2000), a utilização da ORU nas análises do mercado de trabalho não refuta a interpretação apresentada pela teoria do capital humano. Nesse sentido, a sobre-educação pode ser decorrente de uma escolha deliberada porque o trabalho de baixo nível é uma boa oportunidade de investimento, já que possuir sobre-educação é a maneira mais rápida de obtenção de maiores ganhos monetários e de mobilidade ocupacional ascendente.

Nessa linha de argumentação, Hartog (2000) apresenta resultados de pesquisas em que se comprovam que os trabalhadores sobre-educados são mais propensos a mudar de ocupação quando mudam de empresas, já os trabalhadores subeducados são mais propensos a mudar para um trabalho diferente na mesma ocupação. É como se os trabalhadores sobre-educados tivessem mais ativos pessoais (portfólio) para buscar novas ocupações, ao contrário dos trabalhadores subeducados que não possuem as mesmas opções de mudanças.

Ainda de acordo com a interpretação da teoria do capital humano, para Hartog (2000) há efeito positivo de experiência e treinamento sobre o nível de emprego para os trabalhadores subeducados, o que não ocorre com os trabalhadores sobre-educados, que são omitidos no modelo do capital humano. Mesmo assim adverte que, em relação ao treinamento, os estudos empíricos não oferecem medidas de treinamento atual, mas medidas de treinamento requerido pelo trabalho, independente se o trabalhador adquiriu ou não.

Como é sintetizado por Diaz e Machado (2008), ao se basear em trabalhos de Mc Guinness (2006),

A compatibilidade entre a existência de sobre-educação e a Teoria do Capital Humano pode ser defendida com base no argumento da transitoriedade da situação, com duração

determinada pelo tempo que o trabalhador demoraria a encontrar um trabalho mais adequado a seu potencial ou pelo tempo necessário para as firmas poderem promover um ajustamento dos processos produtivos para adequá-los à utilização plena do capital humano disponível. Outra linha de defesa da adequação entre a sobre-educação e a Teoria do Capital Humano é a de que a escolaridade adicional estaria apenas compensando a falta de capacitação nas empresas (*on-the-job training*), e/ou algum grau de inferioridade em termos de habilidades para a realização das atividades exercidas. Nesta mesma linha, a subeducação poderia ser explicada pela experiência ou pela formação no próprio trabalho (p. 432).

Porém, a interpretação da teoria do capital humano para os processos de sobre-educação encontra limitação. Na mesma linha de argumentação Diaz e Machado (2008, p. 433) afirmam:

McGuinness (2006) prossegue argumentando que a inconsistência da Teoria do Capital Humano, dada a existência de sobre-educação, seria defensável apenas se fosse possível comprovar que a sobre-educação é um fenômeno de longo prazo e/ou persistente quando são incluídos todos os controles, por exemplo, relativos aos investimentos em capital humano realizados nas firmas e à heterogeneidade das distintas habilidades dos trabalhadores.

Mas não é apenas a perspectiva do capital humano que concorre para interpretar os resultados da ORU. Como já foi mencionado, o próprio Hartog (2000) apresenta duas outras alternativas de interpretação. A incompatibilidade entre a busca pelo emprego e o nível de instrução do indivíduo também é apresentada como explicação para as situações de sobre-educação, destacando que essa incompatibilidade é decorrente de informações imperfeitas existentes no mercado de trabalho, em que os trabalhadores nem sempre sabem onde estão os empregos compatíveis com seu nível de instrução. Essa interpretação

é apoiada em evidências de que a sobre-educação cai quando aumenta a idade e a experiência dos trabalhadores, o mesmo ocorrendo para a subeducação.

A outra perspectiva de interpretação advém da teoria da atribuição (*assignment theory*), na medida em que esta teoria está relacionada com o lado da demanda do mercado de trabalho. Essa teoria, no entanto, considera a existência de uma heterogeneidade de trabalhadores ao mesmo tempo em que se apresenta uma heterogeneidade de trabalhos, o que torna possível a alocação de trabalhadores com determinados níveis de escolaridade a trabalhos com outras exigências de escolaridade, o que permite configurar ocorrências de sobre-educação e subeducação.

Diaz e Machado (2008), entretanto, apresentam outra perspectiva de interpretação, ao se basear em McGuinness (2006), denominado de Modelo de Competição por Emprego. De acordo com esses autores,

Seguindo McGuinness (2006), o Modelo de Competição por Emprego fornece uma clara explicação teórica para o fenômeno da sobre-educação na medida em que se fundamenta na premissa de que os indivíduos competem pelas oportunidades de emprego baseando-se nos seus custos relativos de treinamento, e não na remuneração que estariam dispostos a aceitar dado seu nível de escolaridade. Deste modo, quanto maior for o número de indivíduos educados na população maior será a necessidade individual de investir em educação como forma de preservar sua posição (p. 33).

Essa linha de argumentação do Modelo de Competição por Emprego, como se pode ver, corresponde ao que foi discutido anteriormente e que denominamos de teoria da fila, formulada por Thurow. Apesar de Thurow não ter desenvolvido um modelo analítico capaz de incorporar a dimensão da demanda do mercado de trabalho, suas formulações contribuem para a interpretação da ORU, em direção contrária à interpretação adotada pelo Capital Humano.

Na medida em que ocorre aumento generalizado do nível de instrução da população e, por conseguinte, aumento da sobre-educação e redução da subeducação, como observado por Hartog (2000) na comparação entre alguns países europeus, o Modelo de Competição por Emprego (ou da Fila) possibilita uma interpretação mais adequada dos resultados encontrados no modelo ORU. Isso porque, se os empresários utilizam a educação para sinalizar treinabilidade, quanto mais elevado o nível de instrução da população, maior será a probabilidade de selecionar os mais escolarizados, dado a grande oferta de mão de obra com alto nível de instrução.

No Brasil, as pesquisas que utilizam o modelo da ORU são ainda poucas e recentes. Isso porque o aumento de pessoas com elevado nível de instrução ocorreu tardiamente no país, se comparado com os países desenvolvidos. Mesmo assim, destacam-se importantes análises já realizadas que se utilizaram de métodos diferentes para a definição da educação requerida, da sobre-educação e da subeducação.

O trabalho pioneiro que considerou a situação de sobre-educação e de subeducação no Brasil é de Santos (2002), que utiliza dados da PNAD de 1992, 1995, 1997 e 1999 para todo o país e suas macrorregiões geográficas. A análise se baseou em dois métodos de aferição da sobre-educação e da subeducação: o Modal – de acordo com moda da frequência de escolaridade das ocupações – e o de Verdugo e Verdugo – com a utilização do desvio padrão mais a média. Apesar de diferenças em termos de magnitude, tanto num método quanto noutro, o autor observou a existência de sobre-educação e de subeducação no Brasil. Como o método de Verdugo e Verdugo define as variáveis como *dummies*, o resultado encontrado foi coerente com o modelo utilizado, em que o sinal da sobre-educação se mostrou negativo, demonstrando que os trabalhadores com nível elevado de instrução em relação à ocupação que realizam obtinham desvantagens nos seus rendimentos ao comparar com trabalhadores com o mesmo nível de instrução, mas em ocupações compatíveis segundo seu nível educacional. O sinal positivo da subeducação também demonstrou coerência com o modelo analítico, na medida em que os trabalhadores com

escolaridade inferior à exigência da ocupação recebiam maiores remunerações ao comparar com pessoas do mesmo nível de instrução, mas em ocupações compatíveis.

Machado, Oliveira e Carvalho (2003), sem utilizar o conceito de sobre-educação como compreendido no modelo analítico da ORU, procuraram elaborar uma tipologia de qualificação da força de trabalho brasileira, a partir da definição de taxa de incompatibilidade, que corresponde ao que estamos definindo como sobre-educação, utilizando-se de dados da PNAD de 1981 a 2001. Nesse esforço, as autoras verificam que a partir de 1996 ocorre um deslocamento da incompatibilidade entre homens e mulheres no mercado de trabalho, na medida em que houve aumento da incompatibilidade dos homens superior ao verificado entre as mulheres. Além disso, observaram que a taxa de incompatibilidade se reduz com a idade, o que corrobora o argumento de que indivíduos com maiores experiências têm mais facilidade de se adequar ao mercado de trabalho.

Diaz e Machado (2008) realizaram uma análise de abrangência nacional em comparação com as grandes regiões do país e do Estado de São Paulo, utilizando-se do método da *Job Analysis* na definição das variáveis ORU. Para tanto, reportaram-se ao dicionário de ocupações da Classificação Brasileira de Ocupações (CBO). Como a CBO é organizada por 9 grupos ocupacionais sendo que os dois primeiros possuem maiores dificuldades de definição da escolaridade das ocupações neles existente, os autores optaram por realizar análise apenas para os outros 7 grupos que apresentam maior clareza na definição da escolaridade das ocupações existentes. Assim, ao definir a educação requerida de cada ocupação (família ocupacional¹⁹), foi possível identificar as pessoas em condição de sobre-educação e aquelas em condições de subeducação²⁰: aquelas estando com nível

¹⁹ Na verdade, a CBO dispõe de 9 grupos ocupacionais que, por sua vez, são desagregados em famílias ocupacionais. Cada família ocupacional pode ser composta por uma ou por muitas ocupações. A definição de escolaridade existe apenas para as famílias ocupacionais.

²⁰ Nas situações em que a família ocupacional possuía vários níveis de escolaridade, os autores optaram por definir a sobre-educação pela diferença entre a escolaridade dos indivíduos menos a escolaridade máxima encontrada na família ocupacional; e sub-educação como a diferença entre a escolaridade mínima encontrada na família ocupacional e a escolaridade dos indivíduos.

de instrução acima da escolaridade requerida pela ocupação e estas com nível de instrução abaixo da escolaridade requerida pela ocupação.

Os resultados descritivos obtidos por esses autores demonstram que há diferenças no percentual de pessoas sobre-educadas, com escolaridade adequada e subeducadas entre as regiões do país. Enquanto as regiões Sul e Sudeste apresentam características de países desenvolvidos, por apresentarem maior proporção de pessoas sobre-educadas e menor proporção de pessoas subeducadas, as regiões do Norte, Nordeste e Centro-Oeste estão mais distantes dessa condição devido ao menor nível de escolaridade de sua população.

Quando realizaram a análise do modelo da ORU em comparação ao modelo minceriano, os autores observaram que os retornos da educação requerida foram maiores que os retornos da escolaridade dos indivíduos. Ao mesmo tempo, comprovaram que os retornos da educação requerida foram maiores (em módulos) que os retornos da sobre-educação e da subeducação, além de verificarem que o prêmio por ser sobre-educado foi maior que a penalidade por ser subeducado. O que destacaram dessa análise é que o prêmio por ser sobre-educado no Brasil é maior que o verificado nos países desenvolvidos.

Como desdobramento das análises realizadas por Santos (2002) e Diaz e Machado (2008), que constataram grandes disparidades de *mismatch* entre as regiões brasileiras, Cavalcanti, Campos e Silveira Neto (2009) procuraram analisar os determinantes dessas disparidades em comparação com as regiões Nordeste e Sudeste do país. Para tanto, utilizaram a base de dados PNAD de 2007 e definiram as variáveis da ORU de acordo com o método *Job Analysis*, seguindo os procedimentos apresentados por Diaz e Machado (2008), apesar de eliminar da análise as famílias ocupacionais da CBO que apresentavam dificuldade na definição de escolaridade. Os resultados obtidos, a partir da aplicação do modelo *probit*, constataram que os aspectos relativos à oferta de trabalho são mais determinantes para explicar a incompatibilidade entre escolaridade e ocupação na comparação do Nordeste e Sudeste que os aspectos referentes à demanda por trabalho.

Alguns trabalhos definiram a educação requerida pelo método do *realized matches*, como o elaborado por Esteves (2009), utilizando-se o cálculo da média de escolaridade. A sobre-educação foi definida pelos indivíduos que superam a escolaridade requerida pela média somada a um desvio padrão. A subeducação foi definida pelos indivíduos que não superam a escolaridade requerida pela subtração da média e um desvio padrão. No entanto, além de analisar os efeitos da ORU utilizando a abordagem de Ducan e Hoffman (1981), também utilizou-se da abordagem de Verdugo e Verdugo (1989) que considera a escolaridade dos indivíduos, ao invés da escolaridade requerida pela ocupação, e tratam tanto a sobre-educação quanto a subeducação como variáveis *dummies*.

Além de utilizar um método diferente do verificado nos outros trabalhos – com exceção do trabalho de Santos (2002) –, esse autor também utilizou uma base de dados específica para sua análise a partir do registro administrativo de uma grande empresa brasileira para os anos de 1996, 1997 e 1998, em que pode contar com 16.292 observações, sendo que estas observações correspondiam a 7.077 trabalhadores diferentes, mas apenas 3.749 apareceram em todos os anos da investigação.

Uma primeira constatação observada por Esteves (2009) é que os retornos da ORU, na pesquisa realizada em uma única empresa, são compatíveis com aqueles observados para o mercado de trabalho como um todo, o que não corrobora o argumento de que tais retornos perderiam significância ao se utilizar do controle da *wage firm effect*.

Outra constatação diz respeito ao controle da heterogeneidade não observada dos trabalhadores. Verificou-se que após realizado esse controle ocorreu uma forte redução dos retornos sobre a ORU, além de eliminar a significância estatística da maioria das variáveis, reforçando o argumento de que o prêmio observado pelo retorno da sobre-educação pode ser decorrente da heterogeneidade não observada dos trabalhadores.

Por fim, Esteves (2009, p. 78) constatou que “trabalhadores jovens e sobre-educados apresentam grande probabilidade de obtenção de retornos acima da média quando comparados com seus pares subeducados e com educação compatível às suas

funções”. Esses resultados, segundo o autor, corroboram o argumento de que uma maior educação é considerada um investimento na carreira dos trabalhadores, sobretudo dos mais jovens.

Também Vianna e Oliveira (2010) utilizaram o método do *realized matches* para a definição da escolaridade requerida pela ocupação, com desvio padrão em torno da média. Porém, as autoras incorporaram na análise empreendida a dimensão de período-idade-coorte, na medida em que procuraram avaliar as mudanças temporais do aumento da escolaridade e sua relação com as ocupações, tendo em vista o aumento da idade dos indivíduos no período compreendido. Para tanto, utilizaram da base de dados da PNAD de 1981 a 2005 para o segmento populacional de 25 a 60 anos de idade. Porém, a análise realizada consistiu em avaliar o risco de sobre-escolarização comparados entre homens e mulheres.

Na investigação realizada houve aumento de sobre-escolarização ao longo do período de análise, sendo que esse ocorreu para as pessoas mais jovens do que para as pessoas de idade mais avançada; além disso, observaram que as mulheres apresentaram crescimento de sobre-escolarização maior que os homens no mesmo período.

Mesmo as mulheres apresentando maior taxa de sobre-escolarização comparada aos homens, elas tiveram maior compatibilidade entre o nível de escolaridade adquirida e o requerimento educacional da ocupação. Os homens, ao contrário, tiveram maiores riscos de sobre-escolarização no período considerado. Esse descasamento entre nível de escolaridade e inserção ocupacional de acordo com a escolaridade exigida não parece estar relacionado aos efeitos de conjuntura, referentes à expansão ou retração do mercado de trabalho.

Também em relação ao efeito geracional, há diferenças de comportamentos entre homens e mulheres no período analisado. Os homens sofreram poucas modificações estruturais, ao passo que as mulheres, ao entrarem cada vez mais no mercado de trabalho, apresentaram efeitos significativos nas diversas gerações.

Em relação ao efeito do ciclo de vida, controlado pelo efeito de conjuntura e coorte (geracional), há diferenças entre

homens e mulheres. As mulheres apresentaram maior risco de sobre-escolarização ao se comparar com os homens no mesmo período de análise.

Outro trabalho que utilizou o método de *realized matches* foi o de Machado e Oliveira (2011), apesar de definir a escolaridade requerida pela ocupação não pela média de escolaridade e, sim, pela moda de cada família ocupacional de acordo com a CBO. Nesse trabalho, os autores objetivaram explicar a mobilidade sócio-ocupacional no contexto da incompatibilidade educacional no mercado de trabalho metropolitano, no período de 2002 e 2008. Para tanto, utilizaram a base de dados da PME (Pesquisa Mensal de Emprego) do IBGE para a construção de um pseudo-painel de coortes.

Como podemos observar, a formulação de um novo modelo analítico para a compreensão dos efeitos explicativos dos diferenciais de rendimento do trabalho avançou nas últimas décadas ao estabelecer a discussão pelo lado da demanda do mercado de trabalho. Seus resultados tornaram-se importantes para se contrapor à perspectiva da teoria do capital humano que considera apenas o lado da oferta do mercado de trabalho. Porém, como vimos, a análise dos resultados ainda é carente de interpretação teórica mais robusta, apesar de a contribuição da perspectiva de Thurow contribuir nessa direção. Mesmo assim, a contribuição de Thurow parece não ser suficiente para explicar os mecanismos que fazem com que os demandantes de trabalho contratem determinados indivíduos e não outros, mesmo estando relativamente bem posicionados na fila de emprego, segundo o nível de instrução adquirido. Neste sentido, torna-se importante continuar avançando nas perspectivas que colaboram para realizar essa interpretação.

2.6 Teoria do conflito de Collins

Para avançar na compreensão dos mecanismos que possibilitam aos indivíduos mais escolarizados ocuparem posições sociais de maior prestígio e, por conseguinte, de maior remuneração, convém também considerar a perspectiva teórica do conflito social de Collins, que foi desenvolvida antes das formu-

lações do modelo ORU, mas que reflete em grande medida os pressupostos daquela formulação analítica.

Randall Collins já no começo dos anos de 1970 publicou um artigo intitulado *Functional and Conflict Theories of Educational Stratification*, em que procurava se contrapor à perspectiva que denominou como teoria técnico-funcional da educação, demonstrando teoricamente o modo como a educação é utilizada pelos demandantes do mercado de trabalho para selecionar os indivíduos que estão ofertando sua força de trabalho. Essa perspectiva teórica de compreensão da relação entre educação e ocupação ficou conhecida como teoria do conflito social.

Collins procurou demonstrar num primeiro plano que a teoria técnico-funcional da educação foi derivada da teoria de estratificação funcionalista, que consiste em duas premissas básicas: a) as posições ocupacionais requerem tipos particulares de desempenho qualificado; b) as posições são preenchidas com pessoas que tenham o treinamento necessário para desempenhar o papel atribuído pela ocupação. Como veremos, parte-se do pressuposto de que as ocupações são fixas e os indivíduos as preenchem de acordo com as exigências por elas requeridas, de modo a estabelecer a ordem social, como se fosse um processo mecânico e, por isso mesmo, funcional para a organização social, como nos mostrou Davis e Moore (1977).

Ao considerar as premissas da teoria de estratificação funcionalista, Collins procurou apresentar num segundo plano que a teoria técnico-funcional da educação se apoia em duas proposições:

- i. As habilidades requeridas de trabalho na sociedade industrial crescem constantemente devido as mudanças tecnológicas:
 - a) a proporção de trabalhos que requer baixa habilidade diminui e a proporção que requer alta habilidade cresce;
 - b) os mesmos trabalhos são melhorados em habilidades requeridas.
- ii. A educação formal proporciona a formação em habilidades específicas e em capacidades gerais, necessárias para o trabalho mais qualificado.

Quanto a primeira parte da primeira premissa, Collins assegurou que para as sociedades que passaram pelo início da industrialização, a redução de trabalhos com baixa habilidade e o crescimento de trabalhos com alta habilidade conta apenas para uma pequena parcela das ocupações que tiveram sua estrutura alterada. Quanto a segunda parte da primeira premissa, o autor demonstrou que tem havido sobre-educação, na medida em que o nível de instrução dos indivíduos cresceu mais que as mudanças nos requerimentos ocupacionais.

Em relação à segunda premissa Collins procurou demonstrar que não necessariamente trabalhadores mais educados são mais produtivos, na medida em que o efeito da educação sobre a produtividade ocorre de modo indireto. Porém, também procurou, nesse aspecto, diferenciar os trabalhadores manuais dos trabalhadores não manuais. Em relação aos primeiros, assegurou que pequena parte deles foi formada em instituições de ensino formal e a maioria formada no próprio local de trabalho. Para os trabalhos não manuais, o autor reconheceu a dificuldade de realizar uma avaliação mais precisa, pois, em sua maioria, são ocupações com barreiras à entrada e que utilizam como critério a própria escolaridade.

Neste sentido, Collins chegou a constatação de que a teoria técnico-funcional da educação utilizada para realizar suas análises não dá conta de forma adequada das evidências existentes na sociedade americana. O autor procurou demonstrar que sua insuficiência se deve ao fato de serem utilizadas premissas mais gerais da abordagem funcional da estratificação, que ao considerar a demanda por trabalho de modo fixo sugere que são as necessidades da sociedade que determinam o comportamento e as recompensas dos indivíduos no seu interior.

Collins parte da premissa de que a demanda representa um comportamento que é determinado pela negociação entre as pessoas que ocupam certas posições e aquelas que tentam controlá-las. De acordo com ele,

The amount of productive skill they must demonstrate to hold their positions depends on how much clients, customers, or employers can successfully demand of them,

and this in turn depends on the balance of power between workers and their employers (1971, p. 1007).

Para Collins, a origem social tem efeito direto no sucesso ocupacional, mesmo depois do término do processo educacional, apesar de as pessoas também serem selecionadas para as ocupações de elite segundo sua cor da pele, nome de família, sotaque, estilo de vida, maneiras e habilidades convencionais. O que o autor procurou demonstrar foi que o uso do critério da educação no processo seletivo serve para escolher os indivíduos segundo outros aspectos que não são observáveis diretamente.

De modo mais preciso, considerou que o poder do grupo pode ser atribuído à base principal de seleção em todas as organizações, e as habilidades técnicas são consideradas secundariamente dependendo da balança de poder. Assim, a educação pode ser considerada como uma marca do membro de um grupo particular, não como marca de habilidades técnicas. Requisitos educacionais podem refletir os interesses de qualquer grupo que tenha poder de defini-los.

Neste sentido, essa abordagem de Collins procurou se contrapor à abordagem funcionalista da estratificação, ao se apoiar na perspectiva teórica denominada de conflito da estratificação, baseada na concepção weberiana de grupos de status, compreendida pelo compartilhamento do senso de igualdade de status por todas as pessoas de um grupo, tais como estilo de linguagem, gostos por roupas, maneiras de se comportar etc. Normalmente estes grupos possuem um senso de identidade comum e, por isso, procuram se diferenciar de outros grupos.

Isso é importante porque Collins compreendeu a educação também como uma cultura de status. Por isso, considerou que a principal atividade das escolas é ensinar aos indivíduos uma cultura de status particular ao ensinar certo vocabulário, maneiras de comportar, modos de se vestir, determinados gostos etc. E neste sentido, na medida em que determinado grupo social controla a educação, esta poderá ser usada para promover o controle dentro das organizações de trabalho.

A educação para Collins (1971) serve para sinalizar a posição social que os indivíduos possuem na perspectiva de assegurar a reprodução social para aqueles que já se constituem nas posições sociais mais elevadas da sociedade ou para aqueles, que mesmo estando em posição social inferior, compartilha do *status* cultural de elite ou tenha respeito por este *status* cultural.

The mechanism proposed is that employers use education to select persons who have been socialized into the dominant status culture: for entrants to their own managerial ranks, into elite culture; for lower-level employees, into an attitude of respect for the dominant culture and the elite which carries it. (COLLINS, 1971, p. 1011) – [TL²¹].

Isso ocorre porque a escola promove formação para a cultura de elite ou por respeito a ela. Os empregadores usam a educação como um meio para selecionar os atributos culturais. Porém, Collins relativiza essa posição ao considerar que ela melhor se aplicará onde houver um maior ajuste entre o *status* cultural que controla a escola e o *status* cultural dos empregadores que realizam a contratação; quando há disparidade entre os *status* culturais da escola e dos empregadores esse efeito será menos importante.

Assim como as constatações observadas pelos teóricos da *overeducation* e da teoria da fila, Collins aponta também a situação de aumento do nível de instrução dos indivíduos, tornando a credencial educacional uma *moeda* inflacionária. Neste sentido, não apenas as ocupações de elite se utilizam da educação para selecionar as pessoas que compartilham o *status* da cultura dominante, como também nas demais ocupações inferiores às ocupações de elite em que esse critério passa a ser utilizado, possibilitando a reprodução do quadro de desigualdades existentes na sociedade.

²¹ O mecanismo proposto é que os empregadores utilizam a educação para selecionar pessoas que foram socializadas na cultura de status dominante: para candidatos às suas próprias fileiras de gestão, na cultura de elite; para empregados de nível inferior, na atitude de respeito à cultura dominante e às elites que os carregam.

2.7 Hipótese 1

Independente da interpretação dada à escolaridade na relação com as desigualdades de rendimento é indiscutível a correlação – em sentido positivo – existente entre nível de rendimento e escolaridade, ou seja, quanto maior a escolaridade maior será o nível de rendimento médio e, o contrário, quanto menor a escolaridade menor é o nível de rendimento. Isso não quer dizer, necessariamente, que há relação de causalidade, como já foi delineado anteriormente. Tampouco que o efeito da escolaridade sobre o nível de rendimento ocorre da mesma forma em todas as sociedades. Para Barbosa Filho e Pessôa (2009, p. 61),

O impacto da educação nas desigualdades de renda depende de dois canais. Primeiro, a escolaridade não está distribuída igualmente entre os indivíduos de uma sociedade. Há desigualdade na distribuição de educação. Segundo, em função das ofertas e demandas por trabalho qualificado, a remuneração de mercado aos atributos que são adquiridos por meio da escolaridade formal pode ser maior ou menor. O balanço dos dois efeitos estabelecerá o impacto da educação sobre a desigualdade de renda. Quanto pior for a distribuição de escolaridade e quanto mais o mercado de trabalho remunerar a educação, maior será o impacto desta na desigualdade.

Neste sentido, como podemos interpretar o efeito explicativo da educação sobre os diferenciais de rendimento, seja no modelo analítico de Mincer ou no modelo analítico de Duncan e Hoffman, seja no modelo analítico que considere as credenciais educacionais ao invés dos anos de escolaridade? Há mudanças no efeito da educação em conjunturas econômicas diferentes? Que mecanismos explicam esse comportamento de mudanças, caso ele ocorra?

Diante das mudanças estruturais que ocorreram no país no começo da década de 1990 – efeitos externos e internos à economia brasileira –, que se sedimentaram a partir de meados do mesmo período, tendo o Plano Real como marco, o desemprego

passou a ser uma das principais questões sociais, como vimos, o que ocorreu até o momento em que sua evolução começou a apresentar redução nas taxas que auferem seu comportamento. Em momentos de aumento da taxa de desemprego a escolaridade passou a ser um dos principais critérios para a inserção dos indivíduos no mercado de trabalho. Por outro lado, a escolaridade diminuiu sua importância (ou efeito) quando o mercado estava aquecido e as taxas de desemprego tenderam a cair.

Por este motivo, consideramos que o efeito da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento entre os indivíduos segue uma trajetória correspondente ao comportamento da taxa de desemprego, ao analisar o modelo minceriano. Isso significa, a nosso ver, que nos momentos em que a taxa de desemprego aumenta, também aumenta o efeito da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento; o contrário, quando há redução na taxa de desemprego, também é reduzido o efeito da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento.

Esse comportamento do efeito da escolaridade segundo o contexto de aumento ou redução da taxa de desemprego, mesmo (ou inclusive) com aumento contínuo do nível médio de escolaridade, demonstra que os diferenciais de rendimento entre os indivíduos são explicados muito mais pela dinâmica do mercado de trabalho segundo sua escassez ou abundância de mão-de-obra, do que pelos atributos adquiridos pelos indivíduos, como é o caso da escolaridade.

Assim, para corroborar essa perspectiva interpretativa, espera-se que os retornos da escolaridade requerida pelas ocupações sejam maiores que os retornos da escolaridade adquirida pelos indivíduos, ao se contrapor o modelo analítico da ORU e de Mincer, em todos os anos analisados. Do mesmo modo que o apresentado pelos estudos empíricos já realizados, espera-se também que os retornos da educação requerida sejam superiores aos retornos da sobre-educação e da subeducação. E que este último seja menor (em módulo) que o retorno da sobre-educação.

Consideramos também que a relação entre os certificados escolares, correspondentes ao nível de instrução dos indivíduos, altera-se na medida em que ocorrem mudanças no mercado de trabalho, tanto relativo à demanda por trabalho quanto referente

à oferta, mas especificamente no que se refere ao aumento da escolaridade dos indivíduos nas faixas mais elevadas de ensino, desvalorizando, assim, as credenciais educacionais sob o efeito da inflação de credenciais, na medida em que os grupos sociais lutam para assegurar a reprodução social.

Mas a explicação que ainda compete à escolaridade dos indivíduos não pode ser considerada em si mesmo, pois o nível médio de instrução também varia de acordo com a posição social a que os indivíduos pertencem, na medida em que a escolaridade é utilizada como um sinalizador de *status* cultural, seja dos indivíduos já pertencentes à posições sociais superiores (elite), seja dos indivíduos de posições sociais inferiores, mas que incorporaram os códigos da cultura dominante (COLLINS, 1971; THURLOW, 1972). Neste caso, o efeito da escolaridade é reduzida quando se considera a posição social dos indivíduos? É isso que procuraremos discutir no próximo capítulo.

“Efeito posição social”: as perspectivas clássicas e a teoria de *espaço social*

3.1 Introdução

NO CAPÍTULO ANTERIOR vimos na perspectiva interpretativa de Collins que a posição social dos indivíduos é um dos aspectos fundamentais para se compreender os mecanismos que reproduzem, em última instância, as desigualdades de rendimentos observadas no mercado de trabalho. Para Collins (1971), a posição social interfere como sendo uma das características implícitas de seleção que os demandantes do mercado realizam por meio da educação. Ou seja, ao exigir determinado nível de escolaridade e outras informações relativas à formação, os contratantes estão interessados em pessoas que fazem parte do mesmo grupo social, sobretudo se for para posições de elite, ou que compartilham do *status* dos grupos dominantes.

Sendo a posição social relevante para a compreensão dos mecanismos explicativos das desigualdades de rendimento no mercado de trabalho, torna-se fundamental analisar uma das condições mais importantes referentes à posição social: a estrutura de classes. A estrutura de classes é uma das principais dimensões da organização social e, portanto, importante para a compreensão das desigualdades sociais na sociedade contemporânea, embora não haja consenso no modo como se concebe a classe social (CROMPTON, 1993).

As concepções acerca das desigualdades sociais apresentam diferenças a partir das abordagens das três principais correntes sociológicas clássicas: funcionalismo, marxismo e weberianismo. Porém, apenas as duas últimas correntes de pensando colocam o conceito de classe no centro da discussão das desigualdades sociais na sociedade capitalista, apesar da

diferença existente entre elas. De modo geral, todo o avanço ocorrido na sociologia desde as contribuições clássicas partiu de uma ou outra perspectiva teórica (ou mesmo do relacionamento entre elas). Por isso mesmo, a desigualdade social pode ser considerada a pedra angular da discussão sociológica até os dias atuais.

Importante contribuição para o entendimento das desigualdades sociais decorre do conceito de espaço social, elaborado por Pierre Bourdieu e que será adotado neste trabalho na perspectiva analítica referente à posição social dos indivíduos. Porém, antes de apresentar sua concepção teórica que fundamenta o conceito de espaço social, convém conhecer, pelo menos em linhas gerais, as contribuições clássicas relativas às desigualdades sociais, principalmente no que se refere ao conceito de classe, uma vez que essas contribuições são importantes na própria formulação de espaço social.

Diante da escolha teórica justificada ao longo do capítulo, será formulada a segunda hipótese desta tese que terá como referência a posição social dos indivíduos para o entendimento dos diferenciais de rendimento observados no mercado de trabalho.

Assim, este capítulo está dividido em seis seções, incluindo esta introdução. Na segunda seção serão apresentadas as contribuições clássicas relativas às desigualdades sociais, dando ênfase àquelas que trataram da dimensão de classe. Na terceira seção apresentaremos o conceito de espaço social e de *habitus*, apoiados na perspectiva teórica de Bourdieu. Na quarta seção trataremos da relação entre posição social compreendida a partir da posição das famílias no espaço social e as trajetórias sociais dos indivíduos. Na quinta seção estabelecemos a relação entre posição social, sistema de ensino e mercado de trabalho. Por fim, na sexta seção, apresentaremos a formulação da segunda hipótese desta tese.

3.2 Desigualdades sociais segundo os clássicos da sociologia

A Perspectiva Funcionalista

O principal expoente da abordagem funcionalista é Émile Durkheim, que através de uma das principais obras, “Da divisão do trabalho social” (DURKHEIM, 1999), apresenta os princípios teóricos que possibilitam o desenvolvimento de estudos sobre as desigualdades sociais, a partir, sobretudo, dos conceitos de solidariedade mecânica e solidariedade orgânica; esta última mais característica das sociedades modernas devido a divisão do trabalho social que aí se desenvolveu.

A concepção de solidariedade orgânica assenta sua premissa no fato de a coesão social ocorrer nas sociedades modernas a partir da divisão do trabalho social, na medida em que os indivíduos tornam-se cada vez mais dependentes uns dos outros, uma vez que o trabalho social tende a se especializar. Como não é possível realizar todas as tarefas da vida em sociedade, as pessoas passam a requerer de outras o resultado do seu trabalho, tornando-as interdependentes entre si. É essa relação de interdependência que caracteriza a solidariedade orgânica, quando as funções passam a se diferenciar socialmente, o que garante, por sua vez, a coesão social nas sociedades modernas.

Essa contribuição da divisão do trabalho social como mecanismo que assegura a coesão social foi transposta para os estudos de estratificação social, na medida em que se buscou compreender a ordem social numa perspectiva funcionalista, em que se justificam as desigualdades sociais. Como o trabalho é dividido socialmente, as pessoas que ocupam cada uma de suas posições possuem funções muito específicas – e mesmo especializadas – mas com grau de importância diferenciado.

Ao considerar essa formulação durkheimiana, a análise das desigualdades sociais ganhou maior relevo principalmente com K. Davis e W. E. Moore, quando publicaram na Revista Americana de Sociologia “Some Principles of Stratification”, em 1945. Nessa

abordagem, os autores compreenderam as desigualdades sociais a partir de uma estratificação social, em que importa considerar as posições existentes nessa estratificação e não os indivíduos que as ocupam. Isso tem implicações importantes para os estudos sobre estratificações, na medida em que, como os autores mesmos sugerem no seu texto, os indivíduos ocupam essas posições de modo funcional, ou seja, a partir da necessidade funcional da própria estratificação (DAVIS; MOORE, 1977).

Davis e Moore partem da premissa de que não há sociedades sem estratificação, por este motivo importa explicar a necessidade funcional da estratificação em qualquer sistema social. Necessidade essa que torna as posições sociais diferenciadas no interior da sociedade, o que coloca como relevante entender a razão das diferenças sociais das posições. Se as posições sociais são diferentes em razão da importância social que possuem, a preocupação é a de saber como a sociedade distribui seus membros da melhor forma possível, de modo a assegurar que os indivíduos mais adequados ocupem as posições certas e, uma vez tendo ocupado, como garantir que seja executado os deveres a elas vinculadas.

Para esses autores,

Inevitavelmente, então, uma sociedade deve ter, em primeiro lugar, alguma espécie de recompensa que possa usar como incentivo, e em segundo alguma maneira de distribuí-la diferencialmente de acordo com as posições. As recompensas e sua distribuição tornam-se uma parte da ordem social, e assim dão origem à estratificação (DAVIS; MOORE, 1977, p. 103).

Os critérios utilizados para hierarquizar as posições sociais decorrem, por um lado, da importância que cada uma delas possui para a sociedade e, por outro, da exigência de treinamento ou talento para sua execução. Assim, as desigualdades sociais são funcionalmente necessárias, na medida em que asseguram que os indivíduos mais qualificados ocupem as posições mais importantes. E, por isso, essas posições devem gozar também de maior prestígio social.

A Perspectiva Marxista

A abordagem marxista encontra sua principal formulação nos trabalhos de K. Marx, que analisa a sociedade a partir das diferentes posições que os indivíduos ou agentes ocupam no processo de produção, seja como proprietários dos meios de produção, os capitalistas (também chamados de burgueses); seja como despossuídos desses meios, sendo detentores apenas da força de trabalho, os proletários. Os primeiros constituiriam a classe capitalista e os segundos a classe proletária ou classe trabalhadora, numa relação antagônica. Nesse sentido, a concepção de classe na perspectiva marxista se sedimenta na compreensão da sociedade vista a partir de sua estrutura econômica.

Isso não significa, todavia, que na perspectiva marxista há apenas duas classes sociais. Quando Marx utiliza o antagonismo de classe entre os capitalistas, de um lado, e os proletários, de outro, está, na verdade, identificando as forças sociais que lutam entre si – e por isso forças contraditórias que assumem posições antagônicas – sendo importantes para a compreensão do modo de produção capitalista. É devido a essa contradição entre as classes sociais que reside a essência do capitalismo.

Como afirma Crompton (1993, p. 23),

Marx did not have, as has sometimes been suggested, a 'two-class' model of society. It is true that he saw the bourgeoisie and proletariat as the major historic role-players in the capitalist epoch, but his analyses of contemporary events made it clear that he saw actual societies as composed of a multiplicity of classes. That is, Marx used the term 'class' both as an analytical concept in the development of his theory of society, and as a descriptive, historical concept.

Quando realizou a análise conjuntural da situação política da França em meados do século XIX, em “O 18 Brumário de Luís Bonaparte” (MARX, 1984), considerou mais que duas classes sociais, inserindo aí também a pequena burguesia, o campesinato, os financistas, que não constituíam nem a classe capitalista propriamente dita, tampouco a classe trabalhadora.

E nesse contexto, analisou como se dava a relação entre essas diversas classes sociais, que ora se alinhavam nas disputas com as demais classes, ora divergiam entre elas, dependendo das condições de disputas de cada período histórico.

É também oriunda de Marx a formulação de *Classe em si* e *Classe para si*, em que a primeira corresponde à concepção de que os indivíduos, pelas suas condições objetivas existentes, fazem parte de determinada classe social, e a segunda procura demonstrar que fazer parte de determinada classe não é suficiente, tampouco necessário para que os indivíduos ajam de acordo com seus interesses de classe, o que levou a formulação que ainda é tema de debate atual sobre consciência de classe (LUKÁCS, 1977). A classe para si, por ter consciência de classe, participa da luta social na perspectiva de assegurar seus interesses de classe.

Pelo propósito deste trabalho, as críticas realizadas e as interpretações feitas pelo próprio Marx acerca da sociedade nos interessam na medida em que se tornam um instrumento importante para compreender as desigualdades sociais teórica e empiricamente. Embora essa formulação tenha uma força política muito grande, capaz de proporcionar mobilizações sociais importantes ao longo da história, muitas foram as críticas que essa concepção sofreu e que se deram por posicionamentos muito distintos e divergentes.

Desse ponto de vista, destaco dois importantes autores que levaram a cabo a perspectiva marxista: Rodolfo Stavenhagen e Erik O. Wright. O primeiro, já na década de 1960, apresenta uma discussão teórica cujo trabalho tem como título “Social stratification and class structure” e procura elucidar a perspectiva marxista de classe social contra as concepções de estratificação social que utilizam outros critérios (STAVENHAGEN, 1977). O segundo autor traz uma das principais contribuições para a realização de pesquisa empírica baseada na abordagem marxista (WRIGHT, 1980; WRIGHT, 1989). Essa perspectiva de análise das desigualdades sociais tem como fundamento, segundo este autor, que a abordagem marxista de classe possui o determinante principal para a análise dos conflitos e mudanças sociais.

Apesar da árdua tarefa em conceituar classe social na perspectiva marxista, inclusive decorrente dos diferentes usos realizados nas suas diversas obras – o próprio Marx não chegou a completar essa conceituação no último capítulo de *O Capital* –, Stavenhagen, ao se basear na formulação de Lênin, procura delinear que o conceito de classe em Marx precisa ser compreendido segundo a relação que os homens estabelecem com os meios de produção.

Se as relações dos homens com os meios de produção determinam a existência desses agrupamentos humanos que chamamos de classes, é porque as forças de produção, por um lado, e as relações de produção, por outro, dão a cada estrutura socioeconômica, a cada etapa histórica, seu conteúdo e sua forma, sua fisionomia própria. O modo de produção de uma sociedade determinada, que é o que distingue uma estrutura socioeconômica de outra, impõe a determinados grupos humanos suas características específicas e o tipo de relações que mantêm com outros grupos da mesma índole. Esses grupos são as classes e essas relações são as relações de classe. Só quando se toma a relação com os meios de produção como o critério fundamental para a determinação das classes sociais é que é possível ligar estas com a estrutura social e chegar à análise estrutural da sociedade e à explicação sociológica e histórica. (STAVENHAGEN, 1977, p. 133)

A partir da tentativa de conceituação de classe social, podemos perceber alguns aspectos intrínsecos relevantes. Primeiro, que a classe social não existe apenas no modo de produção capitalista, mas em outras estruturas socioeconômicas ao longo da história. Segundo, em cada modo de produção se constitui as principais classes sociais, que são aquelas que na relação com os meios de produção delineiam as relações estruturais de determinada sociedade. E, por fim, que as classes sociais não existem isoladamente, para isso, é necessário que se constituam em relações antagônicas umas com as outras.

Por isso, apesar de antagônicas, as classes sociais são, ao mesmo tempo, complementares, pois ao se constituírem na relação com os meios de produção e umas com as outras, sua existência, mesmo configurando posições opostas, só é possível devido a existência da classe em oposição. E é nesse sentido que é possível compreender a estrutura social a partir das relações antagônicas entre as classes sociais em determinado modo de produção. Historicamente, como Marx e Engels salientaram no *Manifesto Comunista*, em toda época humana a sociedade se caracterizou por relações de classe, numa relação baseada na exploração.

A história de todas as sociedades que existiram até os nossos dias tem sido a história da luta de classes. (...) Homem livre e escravo, patricio e plebeu, barão e servo, numa palavra, opressores e oprimidos, em constante oposição, têm vivido numa guerra ininterrupta, ora franca, ora disfarçada; uma guerra que terminou sempre, ou por uma transformação revolucionária, da sociedade inteira, ou pela destruição das duas classes em luta. (MARX; ENGELS, 1999, p. 7)

Nesta mesma linha de análise, Nicos Poulantzas (1978) apresenta a definição de classe social segundo a teoria marxista. Para ele,

As classes sociais são conjuntos de agentes sociais determinados *principalmente*, mas não exclusivamente, por seu lugar no *processo de produção*, isto é, na esfera econômica. De fato, não seria preciso concluir sobre o papel principal do lugar econômico sendo este suficiente para a determinação das classes sociais. Para o marxismo, o econômico assume o papel determinante em um modo de produção e numa formação social: mas o político e o ideológico, enfim a superestrutura, desempenham igualmente um papel muito importante. De fato, todas as vezes que Marx, Engels, Lênin e Mao procedem a uma análise das classes sociais, não se limitam somente ao critério econômico, mas se referem explicitamente a critérios políticos e ideológicos. (POULANTZAS, 1978: 1-2) [Grifo conforme original].

Assim, a determinação das classes sociais a partir do processo de produção numa formação social determinada coloca-se, nessa perspectiva teórica, como o caminho adequado para a compreensão de sua estrutura social e que não se limita a sua dimensão econômica, mesmo que seja determinante, mas incorpora ao mesmo tempo as dimensões políticas e ideológicas, dando completude à estrutura social.

Embora R. Stavanhangen (1977) faça um esforço para relacionar a estratificação social com a teoria marxista de classes, ao considerar que aquela pertence à superestrutura e as relações entre as classes são determinadas pelas relações de produção da sociedade, ele mesmo reconhece a dificuldade em se determinar a quantidade de classes e de sua identificação empírica. Mas também observa que, nessa perspectiva teórica, as relações de classe não são apenas econômicas, já que decorrem das relações de produção, mas também possuem sua dimensão filosófica e histórica. E, neste sentido, é preciso considerar aquelas relações de classe que são dominantes em determinada sociedade historicamente situada.

Decorre principalmente de Erik O. Wright o esforço para construir um esquema de classe que possa ser apreendido empiricamente a partir da perspectiva teórica marxista. Embora reconheça que há diferença entre classe e ocupação e, por conseguinte, diferença entre relações técnicas de produção e relações sociais de produção, utiliza-se de alguns princípios marxistas para operacionalizar a variável ocupação a fim de construir seu esquema de classe, que seja ao mesmo tempo um esquema analítico.

In developing the first version of his scheme, he argued that the social relations of production can be broken down into three interdependent dimensions: (a) social relations of control over money capital, (b) social relations of control over physical capital, and (c) social relations of authority – that is, control over supervision and discipline within the labour process²² (CROMPTON, 1993, p. 71).

²²No desenvolvimento da primeira versão de seu esquema, argumentou que as relações sociais de produção podem ser divididas em três dimensões interdependentes: (a)

A partir desses princípios, Wright definiu seu esquema de classe constituído por seis categorias: burguesia, pequenos empregadores, pequena burguesia, gerentes e supervisores, assalariados semi-autônomos e proletários. Mais tarde, ao avançar na discussão sobre exploração, ao invés de dominação – que caracterizou esse primeiro esquema –, construiu um novo esquema de classe com doze categorias²³. Esse novo esquema de classe tem sido considerado por muitos críticos como um esquema que se relaciona com a perspectiva weberiana de classe, o que não é bem recebido por Wright.

No Brasil, um importante trabalho que adota o esquema de estrutura de classes proposto por Wright é de J. A. F. Santos (2002), “Estrutura de posições de classe no Brasil: mapeamento, mudanças e efeito na renda”. A partir do esquema de classe proposto por Wright, Santos analisa a problemática referente à associação entre educação e renda, em debate permanente com a teoria do capital humano, na medida em que relaciona aquela associação com a origem de classe dos indivíduos, tendo em vista a estrutura de classe formulada por Wright.

A Perspectiva Weberiana

A concepção weberiana possui outra abordagem para o estudo das desigualdades sociais e ela tem sido uma das mais utilizadas pela sociologia quando procura definir ou elaborar uma estratificação social. A força que tem tido essa concepção para os estudos das desigualdades sociais até a contemporaneidade decorre, sobretudo, da formulação que foi dada para o arcabouço conceitual proposto desde sua origem teórica. Max Weber elaborou sua concepção de classe (em contraste, é claro, com a concepção marxista) em que procurou distinguir dos conceitos de grupos de *status* e de partido.

as relações sociais de controle sobre o capital monetário, (b) as relações sociais de controle sobre o capital físico, e (c) as relações sociais de poder – ou seja, controle sobre a fiscalização e disciplina no processo de trabalho. [Tradução livre].

²³ As doze categorias que compõem a segunda versão do esquema de classe de Wright são: burguesia, pequenos empregadores, pequena burguesia, gerentes especialistas, supervisores especialistas, não-gerentes especialistas, gerentes qualificados, supervisores qualificados, trabalhadores qualificados, gerentes não qualificados, supervisores não qualificado e trabalhadores qualificados. (SANTOS, 2002).

Com o interesse de demonstrar que o poder não é derivado apenas do sistema econômico – como muitas interpretações da perspectiva marxista faz crer –, Max Weber constrói sua perspectiva teórica (e até mesmo analítica) afirmando que o poder decorre de instâncias diferentes no interior da sociedade, embora essas instâncias possam estar relacionadas entre si. A compreensão dessas diferentes instâncias geradoras de poder colabora para o entendimento dos diferentes conteúdos que o torna possível. É neste sentido que Weber busca diferenciar classes dos grupos de *status* e dos partidos. Como é expresso por ele: “Classes”, “grupos de *status*” e “partidos” são fenômenos de distribuição de poder dentro de uma comunidade (WEBER, 1977, p. 62). Por isso, torna-se importante diferenciar cada um desses fenômenos para compreender os diferentes conteúdos de constituição de poder no interior da sociedade.

Para este autor, a classe é um fenômeno estritamente econômico. Mas diferente da perspectiva marxista, ela pode ser compreendida quando:

- 1) determinadas pessoas possuem em comum um componente causal específico de suas oportunidades de vida, na medida em que 2) esse componente causal é representado exclusivamente por interesses econômicos na posse de bens e oportunidades de rendimentos, e 3) é representado sob as condições do mercado de produtos ou do mercado de trabalho (WEBER, 1977, p. 63).

Assim, a ordem econômica para Weber – “onde os bens e serviços econômicos são distribuídos e utilizados” – não se expressa exclusivamente pelo setor produtivo, no sentido de que é na relação com os meios de produção que se pode compreender as relações de classe. Para Weber, importa a propriedade (ou não) de bens e rendimentos, por um lado, e o modo como as pessoas participam dos diferentes mercados, seja o mercado de produtos seja o mercado de trabalho. Porém, o mais importante nessa formulação é a concepção de que a classe corresponde a um agrupamento de pessoas que tem em comum um componente causal específico para suas oportunidades de vida, sendo esse componente repre-

sentado por interesses exclusivamente econômicos. É o mesmo que dizer que a classe possui interesses econômicos específicos de determinação de suas oportunidades de vida. Mas isso ocorre quando esse agrupamento de pessoas que compartilha interesses econômicos comuns encontra-se na mesma situação de classe. Por situação de classe, Weber (1977, p. 63) expressa como:

a oportunidade típica de um suprimento de bens, condições exteriores de vida, e experiências pessoais, na medida em que essa oportunidade é determinada pelo volume e tipo de poder, ou por sua ausência, de dispor de bens ou habilidades em benefício de rendimentos em uma dada ordem econômica.

Em outro texto de Weber (2008, p. 125), em que discute os grupos de *status* e classes²⁴, a situação de classe é definida como::

The term 'class situation' will be applied to the typical probability that a given state of (a) provision with goods, (b) external conditions of life, and (c) subjective satisfaction or frustration will be possessed by an individual or a group. These probabilities define class situation in so far as they are dependent on the kind and extent of control or lack of it which the individual has over goods or services and existing possibilities of their exploitation for the attainment of income or receipts within a given economic order.

Nesse mesmo texto, Weber, ao reafirmar que a classe é qualquer grupo de pessoas que ocupam a mesma situação de classe, busca classificar os tipos de classe que derivam dessa formulação. Para ele existe a classe proprietária, a classe aquisitiva e a classe social.

²⁴ A referência utilizada foi retirada do livro "Social Stratification: class, race, and gender in sociological perspective", editado por David B. Grusky (2008), cuja obra completa de Max Weber, em que aparece originalmente o fragmento utilizado, traduzida do alemão para o inglês sob o título de "The Theory of Social and Economic Organization". Depois pudemos observar que esse mesmo texto de Max Weber fazia parte do livro "Economia e Sociedade" (volume 1), referente à tradução brasileira, porém sob o título de "Estamentos e Classes".

A classe proprietária é definida quando a situação de classe de seus membros é principalmente determinada pela diferenciação da propriedade de bens. Assim, podemos diferenciar entre as classes proprietárias positivamente privilegiadas e as classes proprietárias negativamente privilegiadas. Exemplos da primeira encontram-se os rentistas (de seres humanos, terras, minas, instalações, navios, credores e de valores); exemplos da segunda estão as pessoas objeto de propriedade, os desclassificados, endividados e os pobres. Entre um extremo e outro é possível identificar classes médias, que possuem propriedades ou formação educacional.

A classe aquisitiva é definida quando a situação de classe de seus membros é determinada pela oportunidade de exploração de serviços no mercado. Também, neste caso, é possível observar classes aquisitivas positivamente privilegiadas, classes aquisitivas negativamente privilegiadas e classes médias. As primeiras são tipicamente os empresários (comerciantes, armadores, empresários industriais, empresários agrários, banqueiros, profissionais liberais e trabalhadores com qualidades próprias ou adquiridas), que asseguram o monopólio da produção de bens ou mesmo a influência sobre a política econômica e dentre outras. Já a classe aquisitiva negativamente privilegiada caracteriza-se principalmente pelos trabalhadores, em suas diversas categorias (qualificados, semi-qualificados e não-qualificados). As classes médias são caracterizadas pelos camponeses e artesãos autônomos.

A classe social, por sua vez, é definida como uma estrutura composta pela pluralidade de situação de classes entre as quais pode ocorrer – como sendo possível e tipicamente observável – mobilidade social ao longo da vida dos indivíduos ou entre gerações. Exemplos de classes sociais são apresentados por Weber como: classe trabalhadora como um todo, a pequena burguesia, a ‘inteligência’, as classes que ocupam posições privilegiadas através de propriedade e educação (podemos pensar nas ocupações de *colarinho branco*, por exemplo).

Como afirma Giddens,

Thus Weber’s distinction between ‘ownership classes’ (Besitzklassen) and ‘acquisition classes’ (Erwerbsklassen) is based upon a fusion of two criteria: ‘on the one hand (...) the

kind of property that is usable for returns; and, on the other hand (...) the kind of services that can be offered on the market', thus producing a complex typology (GIDDENS, 2008, p. 133).

Caso seja possível, por um lado, compreender a classe segundo uma tipologia de situações de classe, observadas a partir das classes proprietárias e das classes aquisitivas, podemos também, por outro, considerar que a classe social pode ser compreendida a partir dessa tipologia quando há oportunidades de mobilidade social, seja no curso da vida dos indivíduos ou entre gerações. Para tanto, a classe ou classe social compreende a pluralidade de situações de classe em que os indivíduos têm oportunidades de mobilidade social. Compreendida dessa forma, a classe para Weber pode ser apreendida empiricamente, decorrente das situações de classe que as determinam em cada momento e das oportunidades de mobilidade existentes ao longo do tempo, seja para o indivíduo ou para diferentes gerações, tendo em vista a posição de mercado.

O fato de os indivíduos se constituírem como classes no âmbito da ordem econômica não os levam a desenvolver aquilo que Weber chama de ação comunal. Como ele afirma:

A ação comunal refere-se àquela ação que é orientada pelo sentimento dos atores de que o lugar deles é junto um do outro. A ação societária, por outro lado, é orientada no sentido de um ajustamento de interesses racionalmente motivado. O surgimento de ação societária, ou mesmo comunal, a partir de uma situação de classe comum, não é, de forma alguma, um fenômeno universal (WEBER, 1977, p. 66).

A análise de Weber o coloca novamente em oposição à perspectiva marxista que leva a termo a luta de classes a partir do antagonismo que as classes possuem no âmbito do processo de produção. Na perspectiva weberiana, mesmo que a classe possa ser compreendida apenas na esfera econômica, a situação comum de classe dos indivíduos não os torna uma comunidade e não é por essa situação que eles desenvolverão ação de classe, entendida como ação comunal. Neste sentido, para se contrapor

àquela consideração exposta acima, Weber busca desenvolver a sua concepção de grupos de *status*, na medida em que estes normalmente constituem comunidades:

A status group is a plurality of individuals who, within a larger group, enjoy a particular kind and level of prestige by virtue of their position and possibly also claim certain special monopolies (WEBER, 2008, p. 127).

As principais fontes de distinção dos grupos de *status* são decorrentes de um peculiar estilo de vida que inclui particularmente os tipos de ocupação possuída, um carisma hereditário em virtude do nascimento e uma apropriação política, como monopólio, por grupos socialmente distintos.

Os grupos de *status* e as classes, em muitos casos, encontram-se vinculados, na medida em que a posição de mercado, além de constituir situações comuns de classe, leva também à constituição de estilos de vida específicos, embora seja importante realizar a diferenciação da situação de classe que torna os indivíduos constituintes da mesma classe, propriamente dita, numa ordem econômica, e do *status* que compartilham decorrente da situação de classe em que se encontram numa determinada ordem social. De um lado, verifica-se na produção a constituição de classe; de outro, observa-se no consumo a expressão de um grupo de *status* enquanto forma de um estilo de vida específico.

De acordo com Giddens,

The point of Weber's analysis is not that class and status constitute two 'dimensions of stratification', but that classes and status communities represent two possible, and competing, modes of group formation in relation to the distribution of power in society (GIDDENS, 2008, p. 134).

Neste sentido, um grupo ocupacional, que corresponde a uma situação de classe específica, pode também ser um grupo de *status*, por reivindicar “uma honra social somente em virtude do estilo de vida especial que pode determinar” (GIDDENS, 2008).

São decorrentes dessas definições conceituais que a perspectiva teórica de Weber é utilizada para a formulação de estratificações sociais, quando a preocupação dos analistas sociais decorre da necessidade de apreensão da realidade empírica. É por este motivo que se dá centralidade à ocupação, em detrimento de outros fenômenos sociais para a construção das estratificações sociais que, de algum modo, possa expressar a estrutura social.

Para a elaboração de uma estratificação social baseada nos princípios weberianos, normalmente são utilizados os conceitos de classe (ou situação de classe) e de grupo de *status*, principalmente quando essa estratificação é construída a partir dos grupos ocupacionais. Neste sentido, observa-se que cada grupo ocupacional, além de corresponder a uma classe que está em situação de classe, corresponde também a um grupo de *status*, pois tendem a desenvolver um estilo de vida específico e agir para a manutenção desse estilo de vida.

Assim, uma das principais contribuições para a análise empírica das desigualdades sociais baseados na abordagem teórica de Weber vem de John H. Goldthorpe (GOLDTHORPE, 1967; GOLDTHORPE; HOPE, 1974; ERIKSON, GOLDTHORPE AND PORTACARERO, 1982²⁵), que desenvolveu um esquema de classe construído a partir de agregação de categorias ocupacionais. Na atualidade, esse sistema aperfeiçoado por Erikson, Goldthorpe e Portocarero tornou-se uma referência mundial para estudos da estratificação social e, principalmente, para estudos de mobilidade social, a partir do conhecido esquema chamado de EPG, que faz referência aos seus elaboradores. No Brasil, estudos sobre estratificação social e mobilidade social que utilizam o esquema EPG têm sido realizados principalmente por Celi Scalon (SCALON, 1999; SCALON, 2009) e Carlos Antônio Ribeiro (2008).

3.3 Espaço social: posição, condição e disposição

Vimos nos enfoques clássicos de análise das desigualdades sociais as diferentes formas em que esse fenômeno é tratado.

²⁵ Estas citações são utilizadas da obra de Rosemary Crompton (1998), "Class and Stratifications: an introduction to Current Debates".

Essas diferenças foram demonstradas, principalmente, no modo como cada uma das perspectivas teóricas consideram o fenômeno da estratificação social ou das classes.

Para a perspectiva funcionalista, as classes correspondem ao mesmo que camadas ou estratos sociais, na medida em que todo sistema social é, de alguma maneira, estratificado. Mas não há um tratamento teórico para o que se deva considerar como classe, uma vez que ela corresponde apenas ao modo como se apresenta os diversos estratos existentes na sociedade. Embora suas definições levem, de alguma maneira, à estratificação social, as outras perspectivas teóricas analisadas, ao contrário, apresentam definição conceitual do fenômeno das classes, cada uma a sua maneira.

Para os marxistas, não obstante as diferenças de sua definição no que se refere às classes como conceito analítico ou como conceito histórico, o fenômeno das classes é definido dentro de um arcabouço teórico, decorrente do modo como a sociedade é compreendida. Neste caso, as classes só podem ser consideradas na relação com os meios de produção, pois é onde se apresentam as classes sociais que dão contorno à estrutura social de determinada sociedade e, por este motivo, essas classes se relacionam com interesses antagônicos, o que nos leva a considerar as classes quando elas estão em oposição umas com as outras, o que as tornam também complementares quando se pensa a estrutura social.

Em Weber, pudemos observar que apesar de a classe ser um fenômeno da ordem econômica, sua conceituação difere substancialmente do conceito marxista de classe. A classe só existe na medida em que um conjunto de indivíduos possui uma mesma situação de classe. Isso quer dizer que os indivíduos precisam ter os mesmos interesses econômicos relativos às oportunidades de vida observadas nos mercados de bens ou no mercado de trabalho.

Em todas elas podemos ver o esforço de se construir uma estratificação social – mesmo havendo divergências internamente a cada uma delas – que seja referida à teoria que lhe dá suporte. E nesse esforço de construção da estratificação social é dada centralidade às ocupações. Mesmo assim, cada uma

dessas perspectivas leva, a sua maneira, ao tratamento analítico das desigualdades sociais, com resultados diferentes entre elas. Isso se justifica uma vez que no ponto de partida da análise há divergências entre suas concepções, pois as desigualdades sociais possuem enfoques diferentes.

Apesar de divergentes entre si, as perspectivas funcionalista e marxista têm em comum o fato de abordarem a organização social – e, por decorrência, as desigualdades sociais – a partir de sua estrutura, por isso são consideradas abordagens estruturalistas. De outro lado, a perspectiva weberiana aborda o fenômeno social tendo como ponto de partida o enfoque sobre os indivíduos, o que a torna uma abordagem que prioriza a ação social dos indivíduos.

No esforço de superação dessa dicotomia em que se contrapõem as abordagens estruturalistas e da ação ou objetivas e subjetivas, é que se coloca a perspectiva teórica de Pierre Bourdieu, como veremos. E, por este motivo, é a perspectiva teórica que nos apoiaremos quando procurarmos utilizar a concepção de estrutura social e das classes que lhes constituem, tendo em vista a necessidade de nos referir à posição social dos indivíduos.

Não obstante a perspectiva teórica de Bourdieu (2003) buscar a superação da dicotomia de estrutura e ação, por um lado, e de objetivismo e subjetivismo, por outro, a elaboração de seu arcabouço conceitual tem nas perspectivas clássicas as suas principais contribuições, mesmo que em algumas circunstâncias procure ir além dessas abordagens.

Para a compreensão da perspectiva formulada por Bourdieu, que fundamenta a análise das desigualdades sociais, é preciso considerar sua construção teórica acerca do espaço social e de *habitus*. Em relação ao primeiro conceito – de espaço social –, o autor procura demarcar seu posicionamento que se mostra contrário ao marxismo, como podemos observar no seguinte trecho:

A construção de uma teoria do espaço social implica uma série de rupturas com a teoria marxista. Ruptura com a tendência para privilegiar as substâncias – neste caso, os grupos reais, cujo número, cujos limites, cujos membros, etc. se pretende definir – em detrimento das *relações* e com a

ilusão intelectualista que leva a considerar a classe teórica, construída pelo cientista, com uma classe real, um grupo efetivamente mobilizado; ruptura com o economismo que leva a reduzir o campo social, espaço multidimensional, unicamente ao campo econômico, às relações de produção econômica construídas assim em coordenadas da posição social; ruptura, por fim, com o objetivismo, que caminha lado a lado com o intelectualismo e que leva a ignorar as lutas simbólicas desenvolvidas nos diferentes campos e nas quais está em jogo a própria representação do mundo social e, sobretudo, a hierarquia no seio de cada um dos campos e entre os diferentes campos (BOURDIEU, 2003, p. 133). [grifo conforme o original]

Essas séries de rupturas para serem compreendidas decorrem, antes de tudo, da compreensão da definição de espaço social, que corresponde exatamente à segunda ruptura mencionada acima.

O mundo social para Bourdieu pode ser representado por um espaço de várias dimensões construído por princípios de diferenciação e não apenas pela dimensão da economia. Esses princípios correspondem ao conjunto de propriedades capazes de conferir, aos seus detentores, força ou poder nesse espaço. Essas propriedades, por sua vez, são as diferentes espécies de poder ou de capital que ocorrem nos diferentes campos, sejam eles econômico, cultural, social ou mesmo simbólico.

O espaço social, visto sob várias dimensões, pode ser descrito como um espaço multidimensional de posições, em que qualquer posição pode ser definida em função de um sistema de coordenadas. Os agentes ou grupos de agentes distribuem-se, na primeira dimensão, de acordo com o volume global do capital, que corresponde ao conjunto de capital que os agentes possuem a partir dos diferentes campos em que atuam. Cada campo é definido pela luta e pela posse do capital que o constitui; na segunda dimensão é considerada a composição do capital ou sua estrutura, que corresponde ao peso relativo das diferentes espécies de capital; na terceira dimensão, é considerada a trajetória de vida dos agentes ou grupos sociais.

Assim, “os agentes ou grupos de agentes são definidos pelas suas posições relativas nesse espaço” (BOURDIEU, 2008a). Isso significa que no espaço social a posição de determinado agente – que pode ser obtido pelo sistema multidimensional de coordenadas – deve ser avaliada em relação ao seu volume global de capital, por um lado, e ao modo como se distribui esse conjunto de capital, por outro. É sob essa perspectiva que o espaço social deve ser compreendido como um espaço relacional e não de modo substancialista.

Os agentes que se encontram em posições semelhantes no espaço social podem ser recortados como classes – no sentido lógico do termo –, assim definidos como *classes no papel*, classe construída pelo cientista como um artefato teórico. Não significa que corresponda a uma classe real no sentido de grupo mobilizado, embora possa vir a se constituir como tal. Esses agentes, afirma Bourdieu (2008b), “colocados em condições semelhantes e sujeitos aos mesmos condicionamentos têm, com toda probabilidade, atitudes e interesses semelhantes, logo, práticas e tomadas de posição semelhantes”. Como aponta o autor em outro texto:

O espaço de posições sociais se retraduz em um espaço de tomadas de posição pela intermediação do espaço de disposições (ou do *habitus*); ou, em outros termos, ao sistema de separações diferenciais nas propriedades dos agentes (ou das classes construídas como agentes), isto é, em suas práticas e nos bens que possuem. A cada classe de posições corresponde uma classe de *habitus* (ou de *gostos*) produzidos pelos condicionamentos sociais associados à condição correspondente e, pela intermediação desses *habitus* e de suas capacidades geradoras, um conjunto sistemático de bens e de propriedades, vinculadas entre si por uma afinidade de estilos (BOURDIEU, 2008b). [Grifo do original]

Ao considerar o *habitus* como as disposições incorporadas, decorrentes de suas trajetórias percorridas ao longo da vida, os agentes que ocupam posições semelhantes no espaço social tendem a desenvolver disposições semelhantes. Essas dispo-

sições se traduzem nas atitudes, interesses, gostos, práticas e estilos de vida, o que torna possível também tomada de posições semelhantes, ou seja, as escolhas realizadas nas diversas dimensões da vida social.

Além disso, esse *habitus*, por ser decorrente da posição que os agentes ocupam no espaço social, uma vez que o espaço social encontra-se “no domínio prático da estrutura social no seu conjunto”, também torna semelhante a percepção do mundo social, uma vez que as categorias de percepção “são produto da incorporação das estruturas objetivas do espaço social”, segundo Bourdieu (2003). Porém, essa representação do mundo social decorre de lutas simbólicas travadas nos diferentes campos.

O conhecimento do mundo social e, mais precisamente, as categorias que o tornam possível, são o que está, por excelência, em jogo na luta política, luta ao mesmo tempo teórica e prática pelo poder de conservar ou de transformar o mundo social conservando ou transformando as categorias de percepção desse mundo (BOURDIEU, 2003, p. 142).

Esse poder de transformar ou de conservar, que decorre do conhecimento do mundo – e mais precisamente das categorias de percepção – favorece aos agentes capazes de perceber e reconhecer as diferenças, por serem dotados de aptidão e de inclinação para as diferenças.

Desse modo, ao desenvolver o conceito de espaço social e de *habitus*, Bourdieu parece conseguir definir de modo relacional, e não substancialista, um sistema de classes que permite a construção de um esquema de estratificação social. Neste aspecto, ele incorpora as dimensões da ordem social de Weber, em que o prestígio ganha importância principal, e as dimensões teóricas que valorizam as posições sociais, como da concepção funcionalista. Mas por tratar de modo relacional, consegue superar o problema funcionalista de que os indivíduos apenas cumprem funções já determinadas socialmente, para isso o conceito de *habitus* é fundamental.

Contudo, não significa que Bourdieu prescindir da abordagem marxista. Essa perspectiva teórica também é absorvida em

sua definição de classe – e frações de classe –, apesar de não ser considerada de modo substancialista ou mesmo determinista. Ou seja, a classe é percebida segundo a posição que ocupa no processo de produção, mas se limita apenas a isso, o que o permite utilizar as ocupações (profissões) para a formulação das classes sociais:

Ao designarmos estas classes – classes de agentes ou, o que dá no mesmo deste ponto de vista, classes de condições de existência – por um nome de profissão, limitando-nos a tornar manifesto que, nas relações de produção, a posição orienta as práticas por intermédio, principalmente, dos mecanismos que presidem o acesso às posições, além de produzirem ou selecionarem determinada classe de *habitus* (BOURDIEU, 2008a, p. 97).

Mais adiante acrescenta,

A classe social não é definida por uma propriedade (mesmo que se tratasse da mais determinante, tal como o volume e a estrutura do capital), nem por uma soma de propriedades (sexo, idade, origem social ou ética – por exemplo, parcela de brancos e de negros, de indígenas e de imigrantes, etc. –, remunerações, nível de instrução, etc.), tampouco por uma cadeia de propriedades, todas elas ordenadas a partir de uma propriedade fundamental – a posição nas relações de produção –, em uma relação de causa e efeito, de condicionante a condicionado, mas pela estrutura das relações entre todas as propriedades pertinentes que confere seu valor próprio a cada uma delas e aos efeitos que ela exerce sobre as práticas (BOURDIEU, 2008a, p. 101).

O que é fundamental nesse trecho acima é compreender a classe social como uma estrutura de relações entre todas as propriedades. Porém, não é menos importante considerar que a posição nas relações de produção é mencionada como uma propriedade fundamental, mesmo que não encerre a constituição da classe social. Isso é relevante, mesmo consi-

derando que a necessidade de se compreender a classe social pela estrutura de relações de todas as propriedades, a operacionalização para a análise empírica das classes – e das frações de classe – se dá a partir das profissões ou ocupações dos agentes sociais.

Assim, Bourdieu (2008a) procura definir três principais classes sociais, todas constituídas internamente por frações de classe. As classes por ele definidas são: classe dominante, classe média e classe popular. A classe dominante caracteriza-se pelo grande volume de capital global que possui, sobretudo referente à posse de capital econômico e de capital cultural. Por este motivo, ela encontra-se em posição antagônica com a classe popular, na medida em que esta se caracteriza pelo pequeno volume de capital global.

No interior da classe dominante é possível também observar a distribuição desigual dos diferentes tipos de capital entre os agentes ou grupos de agentes, que, por este motivo, tendem a caracterizar as frações de classe. Essas frações de classe também podem estar em oposição no interior da classe social em virtude da posse de capital econômico e de capital cultural, cujos extremos da distribuição dos capitais podem ser apresentados da seguinte forma: de um lado, frações de classe caracterizadas por grande quantidade de capital econômico, mas pouco capital cultural; e, de outro lado, frações de classe caracterizadas por pequena quantidade de capital econômico, mas pouco capital cultural. A fração de classe com maior domínio social é aquela que possui grande quantidade de capital econômico e grande quantidade de capital cultural.

A classe média, nesta perspectiva teórica, não é apenas uma classe intermediária. Ela se caracteriza por apresentar menor volume de capital global em relação à classe dominante, mas, ao mesmo tempo, apresenta a estrutura de distribuição dos diferentes capitais semelhante ao que se verifica na classe dominante. Assim, no seu interior também é possível observar a constituição de frações de classe decorrente da maior ou menor posse dos diferentes capitais nela existente.

Essa definição de classe e fração de classe, construídas a partir da concepção do espaço social e *habitus* dos agentes nele

inseridos, será utilizada para a elaboração da estratificação social utilizada neste trabalho.

3.4 A importância da família

A posição social está vinculada à posição que os indivíduos encontram-se no espaço social no começo de sua trajetória pessoal ou em relação a outras gerações. Essa referência da posição no espaço social leva a sua caracterização em termos de classe ou de fração de classe, decorrente do volume global de capital e da estrutura dos seus capitais, que tem no núcleo familiar sua principal referência. Isso leva a crer que as condições objetivas e subjetivas da família, além de informar a posição dos indivíduos no começo de sua trajetória pessoal, são também fundamentais para o seu desenvolvimento ao longo da vida, embora seus destinos devam ser avaliados em termos de probabilidades.

A importância das condições familiares, tendo em vista sua posição no espaço social, influencia os destinos dos indivíduos pelo volume de capital acumulado e pela composição desses capitais em seu interior, que corresponde às principais propriedades de definição das classes sociais e das frações de classes.

Basta formular a questão para perceber que um grande número de estratégias só se define, concretamente, na relação entre os membros do grupo doméstico (casal ou, às vezes, a grande família); ora, esta relação depende, por sua vez, da relação entre os dois sistemas de propriedades associadas aos dois cônjuges (BOURDIEU, 2008, p. 103).

A família é o lugar em que os indivíduos realizam suas primeiras experiências de socialização, possibilitando a eles iniciar sua acumulação de capital, sobretudo o capital cultural na sua forma incorporada. É decorrente da incorporação de capital cultural que se transforma em disposições (*habitus*), principalmente, que as chances dos indivíduos serão desenvolvidas ao longo da vida no que se refere à sua trajetória no sistema de ensino e sua transição para o mercado de trabalho. Mas também não deve ser ignorada a importância do capital econômico, inclusive para via-

bilizar as experiências de vida que possibilitam aos indivíduos acumular também as outras modalidades de capital cultural – capital cultural objetivado e capital cultural institucionalizado.

É como base no volume de capital global e de sua composição, além das disposições incorporadas pelos indivíduos ou o *habitus*, que as famílias montam estratégias para as trajetórias dos indivíduos. As famílias de classe média realizam maiores apostas em suas estratégias para as trajetórias dos indivíduos que as famílias de classe popular, o mesmo vale para as frações de classe dominante que possuem maior posse de capital cultural em relação à classe média. Isso porque essas famílias, por estarem melhor posicionadas no espaço social, lutam para que sua trajetória não seja descendente e, por isso, utilizam os seus capitais para manter a posição existente ou até mesmo realizar movimento ascendente ao longo do tempo.

Embora a posição social de origem seja considerada o ponto de partida da trajetória, não significa que indivíduos com origens sociais semelhantes percorram caminhos parecidos em suas trajetórias pessoais. É isso, todavia, que explica o fato de indivíduos da mesma origem social apresentarem tomadas de posição divergentes no mundo social. Neste caso, o efeito de trajetória se exerce com maior eficácia sobre os indivíduos, apesar de não se poder ignorar o efeito da posição social de origem, na medida em que este se exerce como a primeira referência social, correspondente ao núcleo familiar, e é a partir desse ponto de partida que os percursos serão desenvolvidos.

Outros autores também têm sublinhado a importância de considerar a família como a unidade básica da estrutura social. Crompton (2006), por exemplo, tem argumentado que a despeito das diferentes abordagens de classe, sejam aquelas que priorizam o capital econômico sejam aquelas que enfatizam a importância do capital cultural, elas podem ser relacionadas e, ao mesmo tempo, acionadas para compreensão das desigualdades de classe tendo a família como a unidade chave de investigação. Segundo essa autora,

Class and stratification analysts have long argued that the family has a major role in determining the location of individuals within the 'class structure'. Family relationships

do not in and of themselves create classes and class relationships, but they play the major role in reproducing them and the family is the major transmission belt of social advantage and disadvantage (CROMPTON, 2006, p. 661).

Essa compreensão vai ao encontro da perspectiva de Bourdieu que considera a família como central para a compreensão da reprodução das desigualdades sociais, uma vez que ela cumpre o papel de transmissão de capitais que serão incorporados ou apropriados por seus membros.

Porém, muitas críticas, principalmente apresentadas pelo movimento feminista, são feitas quando se toma a posição do responsável da família, sobretudo do homem (ou marido), como referência da posição da família. Essas críticas, de acordo com Goldthorpe (1983), baseiam-se em dois principais argumentos: a) ao considerar o chefe (responsável) da família pelo marido (pai), deixa de reconhecer que muitas famílias não possuem chefe masculino e em muitas outras há mulheres que exercem trabalho remunerado do mesmo modo que os homens; b) impede que a análise reconheça uma das características mais importantes de estratificação social que é a estratificação sexual.

Entretanto, segundo Goldthorpe (1983), o modo como essas críticas são direcionadas desconsidera que há duas diferentes perspectivas de análise da estratificação que atribuem à família a unidade básica para a compreensão da estratificação social, que ao mesmo tempo toma como referência a posição do chefe masculino, mas que são concebidos de modo diferentes: de um lado, o trabalho de Talcott Parsons e dos teóricos americanos, também denominados de funcionalistas, e, de outro, os teóricos europeus que se baseiam na análise de classe.

O trabalho de Parsons e dos teóricos americanos atribuem importância à família para compreensão do sistema de estratificação a partir de uma perspectiva funcionalista que dá primazia ao chefe masculino como referência do núcleo familiar a partir de três distintos níveis: ao nível da família conjugal, em que a igualdade básica de *status* é requerida para preservar a solidariedade entre os membros da família; ao nível da comunidade local, em que a igualdade básica dos membros da família é requerida para que a

posição de *status* de uma família seja definida sem ambiguidade em relação à outra; ao nível da sociedade total, que tipicamente um membro tem contribuição completa para a participação no sistema ocupacional e através dele é determinado o *status* da família como um todo. Em todos esses casos, essa perspectiva teórica considera o chefe masculino como referência da família.

Os teóricos de classe da vertente europeia concordam com os funcionalistas de que o chefe masculino possui contribuição mais completa na participação no mercado de trabalho, porém, não reconhecem que o papel da separação sexual dentro da família implica em responder a necessidades funcionais, ao contrário, essa separação é vista como expressão da principal forma de desigualdade existente entre os sexos. Como as normas convencionais requerem a participação das mulheres na manutenção da casa e no cuidado dos filhos, as mulheres são restringidas de suas oportunidades no trabalho remunerado, o que as deixam em uma condição de maior ou menor situação de dependência em relação aos maridos. Neste sentido, os maridos são os membros da família que diretamente determinam sua posição dentro da estrutura de classe, enquanto que a posição de classe dos demais membros da família é determinada indiretamente.

Goldthorpe (1983) acrescenta, porém, que o que é essencial para a análise de classe é o argumento de que o membro da família compartilha da mesma posição de classe e que esta posição é determinada pelo chefe de família, no sentido de ser o membro que mais contribui com a participação no mercado de trabalho. Assim, não há nenhum problema em reconhecer a existência de famílias chefiadas por mulheres, apesar de ainda a posição dos homens refletir melhor a estrutura de classes.

Neste sentido, podemos considerar a posição social dos responsáveis pelas famílias para inferir a posição social da família e associá-la aos destinos dos indivíduos no mercado de trabalho, principalmente em relação ao seu desempenho condizente com a obtenção de rendimento do trabalho. Porém, de acordo com Bourdieu (2007b) para uma compreensão mais ampla desse processo é necessário estabelecer a relação entre a família, o sistema de ensino e o mercado de trabalho, ou seja, entre a posição social e as trajetórias percorridas pelos indivíduos.

3.5 Posição social, sistema de ensino e mercado de trabalho

Para Bourdieu (2007a), a posição social de origem interfere diretamente no processo de formação escolar, por meio do capital cultural que os indivíduos adquirem e do capital cultural compartilhado pelo sistema de ensino. Isso torna os indivíduos dotados de capital cultural compatível com aquele valorizado pelo sistema de ensino mais propensos à obtenção de sucesso na vida escolar e, por conseguinte, no mercado de trabalho, apesar de se constituírem como campos sociais diferentes.

A escola, ao invés de favorecer a igualdade social – ou pelo menos tornar as desigualdades menos distantes entre as classes sociais –, contribui decisivamente para a reprodução da estrutura social. Essa perspectiva foi de encontro à concepção difundida na sociedade francesa do pós-guerra de que a igualdade de oportunidade assegurada pelo sistema de ensino possibilitaria a redução das desigualdades sociais, na medida em que as pessoas oriundas das classes sociais mais desfavorecidas teriam condições de ascender socialmente, obtendo os instrumentos necessários que as permitiriam ocupar as posições sociais de maior prestígio social (NOGUEIRA; NOGUEIRA, 2002).

Subjacente à perspectiva da igualdade de oportunidades encontra-se a concepção de que o sucesso profissional decorre do mérito pessoal, como se o sucesso dos indivíduos que se destacam no mercado de trabalho – ao obterem as melhores posições ou mesmo as melhores remunerações – estivesse relacionado a suas capacidades inatas, ou porque realizaram grandes investimentos pessoais ao longo da vida e, por isso mesmo, tudo o que obtinham decorria do seu esforço pessoal. Assim, o confronto com a perspectiva da igualdade de oportunidades levou Bourdieu (ano) a questionar tanto a perspectiva de sucesso (seja educacional ou profissional) explicada pelos dons inatos aos indivíduos, quanto a explicação de sucesso profissional que se apoia na perspectiva do capital humano.

Ao considerar apenas o retorno monetário decorrente do investimento escolar, tais como as despesas com educação e o equivalente em dinheiro ao tempo dedicado aos estudos, os teóricos do

capital humano deixaram escapar os investimentos econômico e cultural que os diferentes agentes e as diferentes classes sociais realizam a partir das diferentes chances de lucros que lhes são destinadas nos diferentes mercados, em função do volume e estrutura de seu patrimônio (BOURDIEU, 2007a). Em outras palavras, a posse de capital econômico e cultural e o modo como esses capitais se distribuem entre as classes sociais e frações de classe, possibilita aos agentes realizarem estratégias diferentes no mercado escolar, tendo em vista as expectativas de sucesso que realizam em função desse patrimônio. Além disso, ao contrastar a relação entre aptidão (ou dom) e investimento nos estudos, Bourdieu procura demonstrar que os economistas (da teoria do capital humano) ignoram que a aptidão ou dom é decorrente de investimento em tempo e em capital cultural, ao considerar que este é transmitido desde a mais tenra infância pela família.

Neste sentido, a teoria do capital humano contribui para a reprodução da estrutura social existente, reproduzindo, com isso, as desigualdades sociais, ao dissimular a função da educação numa perspectiva funcionalista. Nas palavras de Bourdieu:

Essa definição tipicamente 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, desde a origem, numa definição do 'capital humano' que, apesar de suas conotações 'humanistas', não escapa ao economicismo e ignora, dentre 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 – também herdado – que pode ser colocado a seu serviço (BOURDIEU, 2007a, p. 74).

Fica evidente nessa afirmação a importância atribuída ao capital cultural como mecanismo explicativo diretamente para as diferenças da realização escolar entre os indivíduos e, indiretamente, do rendimento econômico e social obtido a partir do certificado escolar, que depende também do capital social.

Para esse autor, o capital cultural existe sob três formas: no estado incorporado, no estado objetivado e no estado institucionalizado. A compreensão desses estados do capital cultural contribui, nessa perspectiva, para a compreensão dos mecanismos que favorecem a reprodução da estrutura social. O capital cultural em estado incorporado, que pressupõe as disposições incorporadas pelos indivíduos decorrentes da posição que ocupam no espaço social, advém de um esforço de inculcação e assimilação que se dá ao longo do tempo, desde o primeiro momento do processo de socialização. Com efeito, os indivíduos inseridos em famílias detentoras de muito capital cultural tendem, por decorrência, a acumular também maior posse desse tipo de capital ao se comparar com indivíduos inseridos em famílias com pouca posse. Por isso, Bourdieu afirma que é na transmissão de capital cultural que reside o princípio mais poderoso de eficácia ideológica de transmissão de capital.

O capital cultural em estado objetivado detém certas propriedades cuja classificação depende do *habitus*. Significa que avaliar uma obra de arte, uma pintura ou uma música, depende das disposições incorporadas pelo indivíduo que constituem o seu capital cultural incorporado. Mesmo assim, como adverte Bourdieu, o capital cultural objetivado apresenta-se com aparências de universal e autônomo, porém é produto da ação histórica e se realiza como capital na medida em que sua posse favorece a obtenção de benefícios na luta social.

O capital cultural institucionalizado, apesar de ser também objetivado, dá garantia de propriedades inteiramente originais. Constitui-se no “poder de instituir, no poder de fazer ver e fazer crer, ou, numa só palavra, no poder de reconhecer” (BOURDIEU, 2007a). O certificado escolar, que é um exemplo por excelência do capital cultural institucionalizado, permite aos indivíduos utilizá-los para transformar capital cultural em capital econômico, na medida em que os benefícios materiais e simbólicos são barganhados no mercado de trabalho por decorrência de sua posse, mas também a partir da raridade desse certificado. Assim, as estratégias de conversão necessitam ser alteradas na medida em que ocorre, por exemplo, inflação de credenciais escolares.

Ao ter em mente essas diferenças entre os estados do capital cultural, Bourdieu analisa que

o livre jogo das leis da transmissão cultural faz com que o capital cultural retorne às mãos do capital cultural e, com isso, encontra-se reproduzida a estrutura de distribuição de capital cultural entre as classes sociais, isto é, a estrutura de distribuição dos instrumentos de apropriação dos bens simbólicos que uma formação social selecionam como dignos de serem desejados e possuídos (BOURDIEU, 2007b, p. 297).

Para a compreensão dos mecanismos de transmissão de poder e de privilégios, Bourdieu propõe analisar o sistema de ensino, pois o considera a forma mais dissimulada e, portanto, a mais adequada que se encontra nas sociedades modernas e que contribui para a reprodução da estrutura das relações de classe. Para tanto, a análise do sistema de ensino deve considerar as diferenças de volume e estrutura de capital de origem familiar, sobretudo, a posse do capital cultural. Assim, Bourdieu, ao analisar o sistema de ensino francês, procura argumentar que as desigualdades educacionais observadas entre os diferentes indivíduos têm como elementos explicativos as desigualdades de origem social.

Uma das teses centrais da Sociologia da Educação de Bourdieu é a de que os alunos não são indivíduos abstratos que competem em condições relativamente igualitárias na escola, mas atores socialmente constituídos que trazem, em larga medida incorporada, uma bagagem social e cultural diferenciada e mais ou menos rentável no mercado escolar. O grau variado de sucesso alcançado pelos alunos ao longo de seus percursos escolares não poderia ser explicado por seus dons pessoais – relacionados à sua constituição biológica ou psicológica particular –, mas por sua origem social, que os colocaria em condições mais ou menos favoráveis diante das exigências escolares (NOGUEIRA; NOGUEIRA, 2002).

Bourdieu também contribui para desmistificar a concepção de que a escola (ou o sistema de ensino) é uma instituição neutra, que não interfere nos mecanismos de reprodução das desigualdades sociais. Ao contrário, considera que o sistema de ensino, ao adotar a cultura das classes dominantes, de forma dissimulada favorece os agentes que estão mais propensos a determinada formação por decorrência do capital cultural compatível com o que é apresentado pela escola. Assim, esse autor eleva ao paroxismo a importância do sistema de ensino na reprodução da estrutura de relações de classe.

Ao assumir essa perspectiva, Bourdieu e Boltanski contribuem também para a compreensão dos mecanismos da relação entre o diploma e o cargo. Segundo os autores,

A análise das leis internas do sistema de ensino como campo relativamente autônomo é a condição prévia de toda análise das relações entre o sistema de ensino e o aparelho econômico e, em particular, da tensão estrutural que resulta do fato de que o sistema de ensino e o aparelho econômico obedecem a lógicas diferentes e têm, por esse motivo, durações estruturais muito desiguais (BOURDIEU; BOLTANSKI, 2007, p. 130-131).

O que os autores procuraram sublinhar é que devido às transformações do campo de produção econômica vinculadas ao avanço do processo tecnológico e das transformações do campo de produção dos produtores, tanto da família como do sistema de ensino, este último torna-se, cada vez mais, a instância de reprodução da força de trabalho tanto referente à aquisição de qualificações técnica (por isso, chamado de reprodução técnica) quanto, e principalmente, no tocante à reprodução das posições dos agentes e de seus grupos na estrutura social (por isso, chamada de reprodução social). E é por este último motivo que se deve considerar a autonomia dos dois campos – o campo de produção econômico e o campo de produção dos produtores –, uma vez que, ao elevar a sua importância para a reprodução da estrutura social, o sistema de ensino depende menos das transformações econômicas do que da exigência de reprodução do grupo familiar.

Essa autonomia entre os dois campos, vinculada às transformações ocorridas, faz com que haja um descompasso entre as exigências de qualificação do campo econômico e a qualificação técnica oferecida pelo sistema de ensino. Mesmo assim, os autores ressaltam que o diploma que garante uma competência de direito pode garantir ou não competência de fato. Porém, a garantia do diploma se torna universal, uma vez que é adotado em qualquer mercado, o que possibilita a constituição de uma força social dos agentes cujo valor no mercado de trabalho depende do certificado escolar.

Bourdieu e Bontanski ressaltam que nas transações entre o sistema de ensino e o campo econômico,

Os vendedores de força de trabalho têm uma força tanto maior quanto mais importante for seu capital escolar como capital cultural incorporado que recebeu a sanção escolar e, por esse motivo, está juridicamente garantido. (...) O valor que recebem no mercado de trabalho depende tão mais estritamente do seu capital escolar quanto mais rigorosamente codificada for a relação entre o diploma e o cargo (BOURDIEU; BOLTANSKI, 2007, p. 130-134).

Ao colocar nestes termos, os autores estão sublinhando que a recompensa que o certificado escolar pode favorecer no campo de produção econômica depende da luta que se estabelece entre esse campo e o sistema de ensino. Se por um lado os agentes que vendem sua força de trabalho procuram elevar seu nível de remuneração por decorrência do certificado escolar, por outro, os agentes econômicos que detêm o monopólio dos cargos procuram reduzir o nível de remuneração. É dessa correlação de força que decorre os retornos obtidos pelos indivíduos no mercado de trabalho, sendo que o diploma apresenta-se como uma importante arma para garantir as exigências dos vendedores de força de trabalho.

Em situação de inflação de certificados escolares, os grupos sociais utilizam a estratégia de reconversão dos certificados como forma de assegurar a reprodução da estrutura de classe. Isso decorre do fato de que a valorização ou

desvalorização do diploma não está associada unicamente à quantidade de portadores de certificados escolares e, sim, do capital social de que são providos os portadores de diplomas e que acumulam em virtude das distinções que os constituem como grupo.

Portanto, a luta pela classificação – a codificação das profissões – coloca-se como uma das principais formas de lutas simbólicas, uma vez que a definição do nome do cargo, além de implicações técnicas relativas ao trabalho – como deixar de executar determinada tarefa ou ter que executar, - também tem implicações sociais, porque se engendram nos mecanismos de reprodução das relações entre as classes sociais.

3.6 Hipótese 2

Diante do exposto nesse capítulo, podemos considerar que a posição social dos indivíduos, vista a partir da posição social dos responsáveis da família, exerce forte influência em seus destinos pessoais, o que nos leva a considerar que as diferenças de remuneração no mercado de trabalho possam também ser explicadas pela posição social das famílias as quais os indivíduos se vinculam, colaborando para reduzir o efeito explicativo da educação sobre os diferenciais de rendimento. Pode haver diferenças no desempenho dos indivíduos em relação a sua posição social, tendo como referência a posição social do responsável pela família. As famílias se utilizam de diferentes estratégias de transmissão de seus capitais para os seus membros, tendo em vista a posição que ocupam no espaço social.

Por um lado, ao considerar a posição social, tendo em vista as características da oferta de trabalho, pode haver redução do efeito explicativo da escolaridade uma vez que nas metrópoles brasileiras a educação ainda é expressão das desigualdades de posição social. Isso é decorrente, principalmente, das desigualdades educacionais ainda existentes na nossa sociedade, mesmo considerando o aumento do nível de instrução da população brasileira. Porém, tendo em vista o aumento do nível de instrução da população, é

preciso também considerar que os indivíduos de posse do título escolar aumentam seu poder de barganha por maiores remunerações, sobretudo em contexto de expansão do mercado de trabalho. Além disso, utilizam-se desses certificados ou para buscar ascensão social ou para manter a posição social conquistada, considerando as diferentes estratégias de acordo com a posição social ocupada pelas famílias no espaço social.

Por outro lado, a incorporação da posição social dos responsáveis pelas famílias analisada pela demanda por trabalho pode demonstrar redução do efeito da escolaridade porque a demanda por trabalho, quando se utiliza do aspecto educacional para realizar a seleção dos indivíduos, dissimula o que corresponde, na verdade, à posição social dos indivíduos. Ou seja, por meio da exigência de determinada escolaridade é feita a seleção da posição social dos indivíduos.

“Efeito território” e segmentação socioespacial das metrópoles brasileiras

4.1 Introdução

NO CAPÍTULO ANTERIOR, vimos que a posição social dos indivíduos se relaciona com a estrutura de classe, sob diversas perspectivas teóricas, e também que as classes podem ser compreendidas pela posição que os agentes ocupam no espaço social, na perspectiva de Bourdieu. Porém, segundo esse mesmo autor, “o espaço social se retraduz no espaço físico” (1997, p. 160), o que nos leva a considerar a importância de analisar também a localização territorial de moradia dos indivíduos para uma compreensão mais ampla das desigualdades de rendimento do trabalho.

O que estamos interessados em saber é se o território importa para explicação dessas desigualdades quando estamos tratando de contextos metropolitanos e, se for correto fazer essa afirmação, quais são os mecanismos que explicam essa relação entre território e desigualdades de rendimento. Mas para isso é preciso considerar as especificidades das metrópoles brasileiras, decorrentes do processo histórico de formação espacial. Essas especificidades precisam ser observadas sob dois aspectos: de um lado, pelo modelo de organização socioespacial que caracterizam as metrópoles brasileiras; de outro, pelas diferenças existentes entre elas, tendo em vista a inserção de cada uma em seu contexto regional.

Neste sentido, na primeira seção desse capítulo será apresentado o processo histórico de constituição das metrópoles no Brasil, objeto de nossa análise, caracterizando o momento em que emerge uma questão urbana no país, a fim de demonstrar o surgimento do modelo de organização socioespacial das metrópoles brasileiras que se caracterizam, por um lado, pela

relação centro-periferia e, por outro, pela proximidade física e distância social.

Na segunda seção será discutida, de modo mais pormenorizado, a construção social dessas categorias analíticas – periferia e favela –, tentando apreender sua validade para a análise urbana na contemporaneidade e sua importância para compreendermos os processos sociais mais amplos nas metrópoles brasileiras.

Na terceira seção apresentaremos as contribuições teóricas que nos possibilitam refletir sobre os mecanismos que tornam o território metropolitano um componente importante para a explicação dos destinos dos indivíduos em relação aos rendimentos obtidos no mercado de trabalho.

E, por fim, com base na especificidade das metrópoles brasileiras – e entre elas –, procuraremos apresentar a terceira hipótese deste trabalho a ser testada em capítulo posterior.

4.2 As metrópoles e as desigualdades sociais

O modo como se constituiu a urbanização da sociedade brasileira serviu para amortecer as desigualdades sociais que o país historicamente apresentou, na medida em que o Brasil passava por um processo de modernização, resultado do seu desenvolvimento econômico impulsionado pela industrialização (CANO, 2008). As desigualdades sociais, na verdade, adquiriam novas formas e eram explicadas segundo novos mecanismos, sendo que as metrópoles, de algum modo, apresentavam sua síntese mais expressiva.

De fato, a urbanização da sociedade brasileira, intensificada na década de 1930, a partir das migrações que se faziam do campo para a cidade e das regiões menos desenvolvidas economicamente para as regiões mais desenvolvidas, possibilitou, num primeiro momento, que os conflitos sociais existentes naquele contexto não fossem resolvidos.

A questão agrária que havia se constituído, sobretudo na década de 1950, deixou de ser enfrentada e, com isso, a reforma agrária no país não foi levada a cabo. Mesmo com toda a mobilização em torno dessa questão, a estrutura da propriedade do campo

no Brasil se manteve, fazendo com que as cidades, principalmente aquelas localizadas no Sudeste do país, servissem como válvula de escape para dirimir as condições sociais de grande parcela da população do país, na medida em que absorviam de forma marginal a população que migrava do campo para a cidade. Como consequência do processo de urbanização advindo das migrações campo-cidade, a oferta de mão-de-obra se tornou mais abundante, o que contribuiu para comprimir o salário dos trabalhadores.

Relacionado à questão agrária, surgia no país uma questão regional, na medida em que havia grandes disparidades entre suas regiões, principalmente ao se comparar as condições sociais e econômicas do Nordeste e do Sul e Sudeste do país. Foram nessas últimas regiões onde o processo de industrialização ocorreu de modo mais intenso, principalmente em São Paulo. Porém, o surgimento de uma questão regional não se deu apenas devido a essas disparidades econômicas, mas também pela expressão que os conflitos de classe tomaram no país entre os camponeses e os latifundiários do Nordeste, por um lado, e entre estes últimos e a burguesia industrial ascendente do Sul e Sudeste, por outro.

Por estes motivos, a urbanização brasileira nas décadas de 1960 e 1970 expressou o novo padrão de desigualdades sociais, na medida em que a incorporação dos migrantes nos principais centros urbanos não os integrava econômica e territorialmente. As metrópoles brasileiras foram se constituindo, colocando à margem parcela expressiva da população, que não conseguiam colocação no mercado de trabalho, apesar do crescimento industrial existente nesse período, e não conseguiam terra urbana para construção de suas moradias.

Como alternativa de sobrevivência, foram se constituindo atividades econômicas informais, caracterizadas por falta de proteção social e, em muitos casos, por baixa remuneração. Apareceram também espaços de moradias informais, que se caracterizavam pelo processo de favelização e periferização, como veremos mais adiante. Esses espaços, quando existentes, não eram providos de serviços urbanos básicos – saneamento, pavimentação etc. –, tampouco possuíam infraestrutura adequada, além de não serem regularizados pelo próprio Estado.

Além disso, a construção informal de moradia e todas as outras formas de autoconstrução tornavam possíveis as baixas remunerações do trabalho, na medida em que os trabalhadores não incorporavam ao salário parcela de rendimentos relacionados à moradia, que seria um mecanismo fundamental para que ocorresse sua reprodução (OLIVEIRA, 1982). Os salários dos que conseguiam se incorporar ao mercado de trabalho era muito reduzido.

No momento em que o país apresentou as mais altas taxas de crescimento econômico, como nunca se observou em toda sua história, verificado entre 1968 e 1973 – conhecido como o *milagre econômico brasileiro* –, a incorporação marginal da população à economia e ao território metropolitano só tornava as desigualdades sociais ainda maiores. Por este motivo, as metrópoles passaram a expressar o novo padrão de desigualdades, tornando-se, ao mesmo tempo, um dos mecanismos que impedia a explosão dos conflitos sociais do país (CANO, 2008).

Mesmo assim, devido ao processo modernizador colocado em curso no país, houve o surgimento de novos grupos sociais vinculados às atividades dinâmicas da economia naquele momento, seja do setor industrial ou do setor de serviços, que significou, em grande medida, ascensão social, tanto para os segmentos que passaram a constituir as camadas médias da população, como àqueles que se mantiveram caracterizados pelo trabalho manual, mas que estavam vinculados às atividades tipicamente urbanas.

Nesse sentido, do ponto de vista da organização social, podemos perceber que a sociedade brasileira, principalmente aquela localizada nos espaços metropolitanos, passou a se caracterizar por uma estrutura social muito mais complexa que aquela quando a base econômica se fazia por meio da atividade primário-exportadora. Num contexto em que havia possibilidade de ascensão social, mesmo em condições precárias de sobrevivência vivenciada por parcela significativa da população, os conflitos sociais foram, de algum modo, amortecidos, pois ficava sempre a expectativa de se galgar posições sociais mais elevadas da estrutura social.

O censo demográfico de 1970 foi o primeiro a revelar que a população urbana representava a maior parte da população do

país. E boa parcela dessa população se concentrava em alguns centros urbanos que apresentavam nesse momento características metropolitanas. Tanto foi assim que entre 1973 e 1974 foram institucionalizadas as primeiras regiões metropolitanas do país pelo governo central, que eram os espaços onde estavam concentradas parcelas significativa da população brasileira: regiões metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Fortaleza, Recife, Salvador e Belém.

A maior parte dessas regiões metropolitanas encontra-se no litoral brasileiro, que pode ser explicado pelos ciclos econômicos que historicamente o país experimentou. As cidades sempre foram o palco principal para o exercício da dominação econômica e social e servindo, ao mesmo tempo, como mediadoras entre a economia nacional e internacional, mesmo no momento em que a principal base econômica se encontrava na atividade primária, como afirma Francisco de Oliveira (1982, p. 37):

As cidades se constituíram segundo um padrão litorâneo não só devido ao seu caráter exportador de produtos primários, mas também devido à divisão social do trabalho, e isso tem a ver com a forma específica do capital que controlava desde cima (sem entrar nela) essa economia agroexportadora. Vai ser nas cidades que se localizarão tanto os aparelhos que fazem ligação da produção com a circulação internacional de mercadorias quanto os aparelhos do Estado – do Estado colonial português, em primeiro lugar, e depois do Estado brasileiro – que têm nas cidades, evidentemente, a sua sede privilegiada.

Além de concentrar expressiva parcela da população brasileira, as regiões metropolitanas também concentravam grande parte da riqueza produzida. Somente o Estado de São Paulo, em 1970, era responsável por 58% da produção industrial do país e a maior parte dessa produção se realizava na sua região metropolitana. As regiões metropolitanas representavam ativos importantes para o desenvolvimento econômico do país, principalmente por concentrarem territorialmente as atividades econômicas e também os principais centros de pes-

quisa e inovação, como as universidades criadas (ou ampliadas) a partir da década de 1950.

A característica da rede urbana brasileira, devido ao modo como se viabilizou o desenvolvimento econômico do país até 1970, possibilitou o surgimento de grandes centros urbanos nas regiões Sudeste e Sul seguidos de muitas cidades médias e de pequenas cidades. Ao contrário do que se verificou em outras regiões do país, houve o surgimento de alguns centros urbanos populacionais seguidos de uma variedade de pequenas cidades e pouca presença de cidades médias. A característica dessa rede urbana irá se modificar nas décadas seguintes, devido às mudanças dos processos sociais que se apresentarão mais adiante.

A concentração econômica e populacional existente nas regiões metropolitanas, principalmente naquelas localizadas nas regiões Sul e Sudeste do Brasil, tornava evidente as desigualdades econômicas que se apresentavam entre as regiões do país e, ao mesmo tempo, as desigualdades sociais verificadas internamente em cada uma das regiões metropolitanas. Esses foram, portanto, os elementos que passaram a caracterizar a sociedade brasileira como desigual e as regiões metropolitanas tornavam manifesto essa característica do país.

Na década de 1970 foi possível observar mudanças espaciais econômicas e populacionais importantes. Por um lado, é quando se passou a registrar o crescimento populacional relativo no interior do país, superior ao que se verificou nas áreas metropolitanas do Sudeste, possibilitando o surgimento de outros importantes centros urbanos, o que resultou mais tarde na reconfiguração da própria rede urbana brasileira. Foi um momento em que os centros urbanos já consolidados apresentavam grande crescimento populacional absoluto, mas havia o surgimento de novos centros urbanos, conformando mais tarde o surgimento de novas áreas metropolitanas pelo interior do país.

Por outro lado, observou-se também a redução da participação da atividade econômica de São Paulo, em especial, mesmo registrando alto crescimento econômico. Isso se deveu, principalmente, ao desenvolvimento de atividades produtivas no interior do país, devido à dinamização econômica que a atividade primária sofreu e pelo processo de mecanização do campo que

se acelerou resultando na melhoria da tecnologia agrícola. Nesse momento se verificou um processo de desconcentração econômica que se manifestava pelo aumento mais acelerado da atividade econômica no interior do país, sobretudo em alguns estados da região Sul e Centro-Oeste. Ou seja, todas as regiões cresciam, mas o interior passou a crescer de forma mais dinâmica.

Se até esse período os problemas sociais existentes se faziam num ambiente de crescimento econômico, com a consequente má distribuição de renda entre os estratos populacionais, a partir da década seguinte novos problemas sociais se tornaram manifestos, num momento em que não houve crescimento econômico, ou seja, além da má distribuição de renda, se somaram as consequências da atividade econômica pouco dinâmica do país ou mesmo estagnada.

Porém, no período compreendido entre meados da década de 1970 e 1980, o país foi palco de grandes manifestações sociais que ocorriam principalmente nas suas regiões metropolitanas. Essas grandes manifestações sociais estiveram num primeiro momento associadas às condições precárias de transporte público e de moradia, mas tiveram, posteriormente, nas lutas por aumentos de salários, através de realizações de greves, sua principal característica.

Se antes as metrópoles serviam como amortecedoras das desigualdades sociais, a partir desse momento elas se tornaram palco por excelência dos principais conflitos sociais do país. Foi a partir desse momento que se passou a observar o surgimento de movimentos sociais constituído por pessoas das camadas mais baixas da sociedade, o que contrariou toda uma perspectiva de análise teórica que não concebia a possibilidade dessas camadas sociais realizarem sua *tarefa histórica determinada teoricamente*, quando as análises se fundavam na perspectiva marxista para a formação social brasileira.

Pesquisando a presença dos trabalhadores na fábrica (Juarez B. Lopes e Leôncio M. Rodrigues), revendo a história da formação dos trabalhadores industriais e do movimento operário (Azis Simão e Fernando Henrique), analisando o sindicato e o movimento sindical (Leôncio e Albertino

Rodrigues) e pensando a presença dos trabalhadores na sociedade em transição (Alain Touraine), estes autores montaram uma imagem da classe trabalhadora que se tornou paradigmática como representação de um sujeito, cujo traço distintivo é a sua negatividade – isto é, a falta de uma identidade social e política coletiva, a falta de uma coerência e racionalidade a partir de sua posição objetiva no processo de produção, a falta de uma consciência adequada de classe, a falta de uma autonomia mínima de movimentação coletiva solidária (SADER; PAOLI, 1986, p. 49).

Os movimentos sociais que se organizaram no país eram, em sua grande maioria, movimentos urbanos, não apenas por se organizarem nas cidades, mas por se constituírem em torno de bandeiras associadas à questão urbana, como transporte, saneamento básico, moradia, saúde, educação, carestia etc. Suas mobilizações e manifestações se conjugaram não apenas em torno do movimento pela redemocratização do país, mas tiveram papel importante no processo de elaboração da nova Constituição que ficou conhecida, inclusive, como Constituição Cidadã, por incorporar em seu texto demandas sociais com princípios universalistas.

Vale ressaltar que até a promulgação da nova Carta Magna, que ocorreu em outubro de 1988, os direitos sociais no Brasil eram destinados basicamente às pessoas que possuíam trabalho no mercado formal. Para quem se encontrava na informalidade, como era o caso de grande parte da população urbana do país, não havia garantia de seguridade social, seja em relação à previdência ou à saúde. Até mesmo políticas assistenciais eram muito reduzidas. Isso tem a ver com o modo como se constituíram os direitos sociais no Brasil, desde a era Vargas, tendo como característica principal sua vinculação com o mundo do trabalho. Somente a partir da nova Constituição foi garantido no âmbito das políticas públicas o princípio da universalidade.

Como o estado de bem-estar social se constituiu de modo incompleto na sociedade brasileira, assegurando direitos sociais universais somente ao final do século XX, no momento em que se adotou uma política econômica ortodoxa, com prer-

rogativas que valorizaram em demasia o livre mercado, aquela universalidade ficou comprometida tornando a cidadania um processo inacabado. Mais uma vez as metrópoles foram os espaços que expressaram com maior nitidez a crise social que o país enfrentou, tendo em vista que nelas se constituíram as principais atividades econômicas comprometidas com as mudanças que o país enfrentou.

Aliado a reestrutura produtiva realizada pela indústria desde o começo da década de 1990, houve também um processo de desconcentração econômica. Ao contrário do que se havia verificado na década de 1970, que a desconcentração econômica aparecia de modo virtuoso pois se caracterizava por crescimento relativo do interior do país superior ao crescimento de São Paulo e de sua região metropolitana, num ambiente em que todo o país crescia; ou da década de 1980, quando a desconcentração poderia ser compreendida pela perda de participação de São Paulo devido à estagnação que o país sofreu naquele período; na década de 1990, a desconcentração econômica passou a significar redução da produção nos estados do Sudeste, em especial, no Estado de São Paulo, em favor do crescimento industrial de outras partes do país (CANO, 2008).

Esse foi um momento em que a estrutura da economia brasileira sofreu transformações profundas, tornando-se mais moderna e, por isso mesmo, provocou alterações significativas na própria estrutura social. A mão-de-obra, em grande medida, teve que se adaptar às exigências do novo padrão tecnológico que se incorporou à atividade produtiva e também ao setor de serviços, considerando o momento em que este setor também passou a incorporar novos métodos de trabalho aliados à inserção da informática e das novas ferramentas de comunicação.

Assistiu-se, nesse contexto, ao surgimento de novas profissões em decorrência das mudanças tecnológicas e do processo de reestruturação econômica, que foi, ao mesmo tempo, acompanhadas do desaparecimento de algumas profissões antigas. Essas mudanças fizeram com que a estrutura social brasileira também se modificasse, principalmente em contextos metropolitanos, demonstrando um novo padrão de desigualdades sociais, não apenas decorrente dos processos de subproletariza-

ção ou do desemprego estrutural, mas também das desigualdades de posição na referida estrutura social.

Exigências por maior qualificação e associadas ao nível de escolaridade mais elevada tornaram-se a tônica a partir desse momento, num contexto social em que uma parcela grande da mão-de-obra brasileira não possuía as habilitações requeridas. Além de haver retração no mercado de trabalho referente à demanda por trabalho, nem todos conseguiram assegurar sua inserção por não apresentar as exigências requeridas. Portanto, o drama que marcou a última década do século XX foi o desemprego com características estruturais, tendo em vista as mudanças que a economia brasileira sofreu. Como podemos observar, a citação abaixo formulada por Vera da Silva Telles nos dá a dimensão do que significaram essas mudanças para expressiva parcela da população brasileira:

Quanto aos desempregados e excluídos, esses não têm lugar na atual fase do capitalismo globalizado, sua pobreza apenas é evidência de sua incapacidade de se adequar ao progresso contemporâneo, gente que por falta de qualificação e competência se tornou dispensável no atual ciclo de uma modernização globalizada. Ao mesmo tempo em que estamos sendo lançados no movimento vertiginoso das mudanças do mundo atual, tudo aparece, aqui abaixo da linha do equador, com um toque de familiaridade, apenas abalada, não pelo tamanho da tragédia social, mas por essa espécie de versão popular do neoliberalismo que é o tráfico de drogas e o crime organizado (aliás também organizado em escala global) que é a porta que restou para os excluídos forçarem a sua entrada no mercado (TELLES, 2001, p. 142).

As metrópoles mais uma vez foram o palco principal dos problemas sociais no país, tendo em vista que o desemprego assumia proporções mais agudas nesse contexto. Assim, a compreensão das metrópoles também serviu para o entendimento da nova problemática social que, apesar da estabilização econômica alcançada nos anos 90, piorou ainda mais a distribuição de renda entre seus estratos sociais, acirrando, portanto, as desigualdades sociais.

A reversão desse processo pode ser verificada na década seguinte quando o país passou a registrar pela primeira vez a redução das desigualdades de renda, como vimos no capítulo 1 – devido ao aumento da renda do trabalho, da política de transferência e do aumento contínuo do salário mínimo, apesar de ainda se configurar como um dos países mais desiguais do mundo. Os efeitos desse processo repercutiram no aumento do consumo, que aliado à política de crédito, serviu para estimular a demanda, principalmente no momento em que a crise internacional de 2008 foi deflagrada.

Importa conhecer o papel que tem cumprido as metrópoles brasileiras nesse novo contexto social, ao considerar que no passado foram mecanismos importantes para amortecer os problemas sociais do país, sendo palco das principais crises da economia e também de mobilizações sociais. Sua compreensão é importante para atualizarmos o modo como se manifesta a segregação socioespacial nas grandes cidades brasileiras, representada pelas categorias de periferia e favela.

4.3 Segmentação residencial das metrópoles brasileiras

Duas categorias frequentemente utilizadas no Brasil foram socialmente construídas para identificar o caráter particular do modo como se manifestou a segregação socioespacial nas metrópoles brasileiras: periferia e favela. Embora essas categorias expressem noções diferentes a respeito das desigualdades territoriais metropolitanas e tenham surgido em momentos diferentes na sociedade brasileira, ambas foram capazes de representar posições sociais relacionais com outros lugares materializadas no espaço físico, tendo o poder de denunciar as desigualdades territoriais metropolitanas ao contribuir para a constituição do que se convencionou chamar de *questão urbana*. Essas noções conferem à organização social do território metropolitano brasileiro de um modo particular que pode ser compreendido, de um lado, pela relação centro e periferia e, de outro lado, pela proximidade física e distância social (RIBEIRO, 2004).

A noção de periferia passou a ganhar conotação relevante na sociedade brasileira e se construiu socialmente a partir do processo de urbanização ocorrida no país, descrito anteriormente, como expressão da diferença das condições sociais daqueles que não conseguiam moradia nas proximidades do local de trabalho, tendo que buscar alternativas em bairros mais distantes do centro da cidade ou mesmo em outros municípios das regiões metropolitanas. Essas condições sociais eram manifestadas pela carência de infraestrutura urbana existente, em grande medida, em loteamentos clandestinos, distantes do local de trabalho.

A questão urbana que emergiu a partir da identificação da periferia como categoria social capaz de denunciar o modo como se realizava a urbanização na sociedade brasileira, deu centralidade à inexistência ou precariedade de moradia para parcela expressiva dos migrantes que se dirigiam aos principais centros urbanos do país em busca de trabalho. Ou seja, a compreensão dessa questão urbana se deu pela relação entre moradia e trabalho. Era em torno da problemática do trabalho que a ausência ou precariedade da moradia passou a ser compreendida, dando primazia à periferia como lugar em que se constituiu como alternativa para a reprodução da mão-de-obra e, por isso mesmo, serviu de barateamento da força de trabalho.

Porém, a identificação das condições precárias em que se assentava a população que vivia nas periferias das grandes cidades, principalmente em São Paulo e Rio de Janeiro, ganhou expressão relevante como categoria que dimensionava a problemática urbana ou o tipo de urbanização em que se realiza no Brasil – e por que não dizer na América Latina? – quando passou a ser associada à concepção de espoliação urbana (FIORI, 2009).

A espoliação urbana foi originalmente formulada como:

Somatório de extorsões que se opera através da inexistência ou precariedade de serviços de consumo coletivo que se apresentam como socialmente necessários em relação aos níveis de subsistência e que agudizam ainda mais a dilapidação que se realiza no âmbito das relações de trabalho (KOWARICK, 1979, p. 59).

A espoliação urbana revelou, assim, as condições de exploração social do urbano naquele período pelo processo de periferização em curso nas metrópoles brasileiras, principalmente nos principais centros urbanos. Ela deu à categoria periferia a carga política que denunciava as contradições do modo como se realizava a urbanização e, por conseguinte, a metropolização brasileira.

É evidente que esse processo de urbanização e metropolização já estava em curso no país desde os anos 30, intensificando-se a partir das décadas de 1950/60, apesar de diferenças temporais entre os principais centros urbanos que mais tarde se constituíram como regiões metropolitanas. Mas, de modo geral, a sua explicação como um fenômeno urbano particular da nossa sociedade, que retratava o caráter das desigualdades no território metropolitano, só ganhou esses contornos a partir do final dos anos 70 e começo dos anos 80.

A noção de favela, por outro lado, teve uma história muito mais antiga que a de periferia. Foi um fenômeno que apareceu na virada do século, mas sua construção social como problema urbano ocorreu a partir da segunda década do século XX, vinculada à concepção higienista predominante naquele momento na cidade do Rio de Janeiro. Mais tarde somou-se à concepção sanitarista também a preocupação estética com a cidade, em que recaiu sobre a favela um dos males a serem combatidos (VALLADARES, 2000).

Nos anos 30, a partir do surgimento do Estado Novo, a favela passou a ser preocupação também da política de assistência social daquele momento, na medida em que o governo getulista ao compreender a necessidade de controle dos trabalhadores, entendia como necessário conhecer a favela para poder também controlá-la. E, nesse sentido, a assistência social foi o mecanismo por excelência para cumprir essa tarefa. Foi também nesse período que ocorreu pela primeira vez o reconhecimento institucional da favela, quando passou a ser mencionada no código de obras da cidade do Rio de Janeiro (VALLADARES, 2000). A investigação e o aprofundamento sobre as favelas passaram a ganhar maior sistematicidade somente a partir dos anos 50, principalmente a partir da

divulgação do censo demográfico de 1950, que pela primeira vez apresentou dados referentes à favela (denotada como aglomerados subnormais).

Durante todo esse período a favela foi compreendida como um problema a ser solucionado na cidade do Rio de Janeiro, ao mesmo tempo em que se tinha sobre ela uma compreensão homogeneizante, no sentido de considerar que no seu interior as pessoas possuíam as mesmas condições sociais e que todas elas apresentavam semelhanças. Mas também por decorrência de investigações que se desenvolveram a partir dos anos 50/60, a explicação para o fenômeno da favela passou a ser associada às condições sociais das pessoas, às dificuldades de obtenção de moradia e, ao mesmo tempo, à proximidade com o mercado de trabalho. Foi somente a partir do final dos anos 60 e começo dos anos 70 que a heterogeneidade social (e política) da favela passou a ser reconhecida (SILVA, 1967; PERLMAN, 1977).

Como um fenômeno particular que se originou no Rio de Janeiro, expressão da segregação social e, ao mesmo tempo, da proximidade territorial, a categoria favela passou a ser associada ao modo como se deu o processo de urbanização e metropolização no país e foi disseminada como representação para as situações de pobreza manifestada pelas condições sociais e de infraestrutura precárias em enclaves do território metropolitano. Ou seja, mesmo que em regiões metropolitanas específicas do Brasil se faça uso de terminologias próprias para designar certos tipos de aglomerados existentes nas cidades, a representação social de “favela” acabou servindo como referencial para a sua compreensão.

Tanto a categoria periferia quanto a categoria favela constituíram-se como representações do modo particular da segregação socioespacial nas metrópoles brasileiras, sendo sempre acionadas para explicação das desigualdades territoriais urbanas. Ainda que não apresentem o mesmo conteúdo que lhes foram incorporadas entre os anos 60 e 80, sobretudo depois das mudanças estruturais ocorridas no país, essas categorias continuam servindo como referência nos estudos urbanos, mesmo que para interrogar o padrão

de segregação socioespacial da atualidade em contraposição ao que se constituiu no bojo da política de substituição de importações.

Além disso, essas categorias expressam escalas diferentes de manifestação da segregação socioespacial nas metrópoles brasileiras. Isso é importante porque os mecanismos geradores de desigualdades sociais, devido à especificidade de cada um dos fenômenos sociais, podem ser apreendidos ou na macroescala, retrato pelo conceito de periferia, ou na microescala, retrato pelo conceito de favela.

Ribeiro e Lago (2001) procuram questionar o antigo mito da dualidade que recai sobre a favela na contemporaneidade, ao realizar uma avaliação empírica sobre as características sociais e demográficas contrapondo os espaços de favela e de não-favela (da cidade) no Rio de Janeiro. Pero, Cardoso e Elias (2005) analisam a existência de discriminação de renda contra os trabalhadores que moram em favelas. Do mesmo modo, Cardoso, Elias e Pero (2008) também analisam a discriminação que os habitantes da favela encontram no mercado de trabalho, destacando-o como um fenômeno abrangente e duradouro. Por outro lado, Lago (s/d) questiona o conceito de periferia como espaço da reprodução e da espoliação dos trabalhadores urbanos, na perspectiva de demonstrar que esse espaço também tem se constituído em espaços produtivos por reter parcela expressiva de seus moradores ativos no mercado de trabalho.

As categorias periferia e favela, que serviram como caracterização da segmentação residencial do território metropolitano no Brasil, mesmo tendo sofrido questionamento quanto ao seu conteúdo, continuam servindo como referência para a designação do modo particular como se caracterizou a segregação socioespacial nas metrópoles brasileiras. É nesse sentido que utilizamos as categorias na análise deste trabalho, ao compreender que seu significado pode ter sofrido mudanças devido aos processos históricos em que essas categorias sociais se inscreveram, mas que, ao mesmo tempo, continuam tendo validade para a interpretação dos fenômenos socioespaciais nas metrópoles brasileiras.

4.3 Teorias explicativas do efeito território

Como as metrópoles brasileiras se constituíram espacialmente configurando posições territoriais e escalares distintas, no que ficou conhecido como modelo “centro-periferia”, por um lado, e “cidade-favela”, por outro, interessa observar as contribuições teóricas que possibilitam analisar a validade desses modelos socioespaciais para a explicação das desigualdades de rendimento oriundas do mercado de trabalho.

Desde a década de 1970 já havia se configurado avanços nos estudos urbanos que procuravam compreender a distribuição de renda entre os indivíduos a distribuição das atividades dispostas numa determinada forma urbana e as mudanças ocorridas nessa forma urbana, podendo beneficiar determinados grupos sociais em detrimento do constrangimento de outros. Essa distribuição de renda pode ser concebida pelas trocas monetárias propriamente ditas, tendo em vista o preço que se paga, por exemplo, pela distância entre o local de moradia e o local de trabalho; mas também pode ser compreendida pelo aumento (ou diminuição) de renda devido aos efeitos externos, configurando o que foi designado por David Harvey (1980) como *renda real*.

As perspectivas teóricas elaboradas para a compreensão dos mecanismos que tornam o território metropolitano importante para a explicação de outros fenômenos sociais foram desenvolvidas principalmente nos Estados Unidos, devido ao surgimento dos guetos norte-americanos que ganharam destaque a partir dos anos 80, sob a denominação de efeito vizinhança (*neighborhood effect*); mas também podemos observar contribuições de países europeus nesse sentido, em especial, da França, onde houve a presença de pesquisadoras que trataram do efeito bairro.

Nos dois lados do atlântico os pesquisadores que consideraram o efeito território (efeito bairro ou *neighborhood effect*) estavam preocupados em compreender o efeito que determinado contexto social de moradia (vizinhança ou bairro) possuía sobre diversos aspectos da vida social dos indivíduos, como as chances de sucesso escolar, as oportunidades de emprego, dentre outros aspectos, que normalmente colocavam em desvantagem determinados coletivos humanos.

Essa perspectiva analítica, apesar de ter se configurado na primeira metade do século XX, quando foram desenvolvidos os primeiros estudos da chamada Escola de Chicago, ganhou ênfase a partir dos anos 80, a partir do trabalho apresentado por W. J. Wilson – *The Truly Disadvantaged: The Inner City, The Underclass, and The Public Policy* (1987) –, em que procurou problematizar as explicações da pobreza na *inner city* de Chicago, colaborando para uma perspectiva de análise de teor mais estruturalista.

Na época em que Wilson escreveu essa obra, estava se disseminando na sociedade norte-americana a explicação para a pobreza urbana advinda da cultura da pobreza, associada a uma concepção racial, no sentido de que a explicação para a condição social dos indivíduos decorria das normas e valores incorporados que não os predispunham a sair daquela situação. É o que justificava o fato dessa pobreza se reproduzir ao longo do tempo, segundo essa perspectiva, colaborando para a elevação da criminalidade, aumento da taxa de gravidez na adolescência, aumento da taxa de gravidez fora do casamento, elevação da taxa de desemprego, que se caracterizava como comportamento desviante em relação às normas vigentes. A pobreza não apenas se fazia presente na *inner city*, que se configurou como gueto, mas também tendia a se reproduzir. Esses coletivos populacionais em situação de pobreza eram caracterizados, principalmente, por pessoas negras que passaram a ser identificadas pela denominação de *underclass*.

Contra essa perspectiva culturalista de explicação da pobreza urbana, Wilson (1987) procurou demonstrar que em razão de mudanças significativas ocorridas na estrutura econômica das metrópoles norte-americanas, reconfigurando regionalmente a localização dos ramos industriais, levou a saída de muitas indústrias para outras regiões do país e do mundo, alterando, com isso, a composição da estrutura de emprego. A *inner city* que no passado era caracterizada pela existência de grupos sociais em condições econômicas diversos em que prevalecia a mistura social tendeu ao processo de homogeneização social com fluxo da classe média e dos trabalhadores que migraram para o subúrbio da metrópole e para outras regiões do país em busca da manutenção do emprego ou do mesmo padrão de vida.

Em contexto de condições sociais homogêneas, sob o mecanismo do isolamento social, observou-se a dificuldade dos adultos para conseguir emprego, tendo em vista a falta de qualificação necessária para as vagas existentes devido às mudanças ocorridas no processo produtivo ou pela falta de informação de sua existência pelos tipos de relacionamentos a que estavam submetidos, em que as pessoas de modo geral se encontravam nas mesmas condições sociais; por outro lado, o comportamento adquirido pelas crianças e adolescentes tendeu a se configurar devido ao modelo de papel percebido no gueto. Em condições de mistura social, as crianças e adolescentes pobres poderiam desenvolver suas aspirações de vida por ter contato com pessoas que estivessem em padrão social mais elevado que o seu, mas em condições homogêneas de pobreza, suas aspirações ficavam comprometidas porque percebiam os adultos na mesma situação em que viviam.

Ao se utilizar da concepção do mecanismo de isolamento social, Wilson (1987) analisou como as condições sociais existentes na *inner city* que perduraria por vários anos colaboraram para a reprodução da pobreza, ao discutir vários aspectos da vida dos indivíduos, tais como gravidez fora do casamento, gravidez na adolescência, desemprego, evasão escolar etc. Esse tipo de abordagem da pobreza colaborou para reconfigurar o debate na sociedade norte-americana a partir de então, dando importância para as análises territoriais na explicação das desvantagens sociais. A partir desse momento emergiram vários estudos favoráveis e contrários à análise de Wilson, em que passaram a considerar o efeito vizinhança (*neighborhood effect*).

Grande parte desses estudos atribuiu importância ao efeito da divisão social do território sob determinadas condições históricas para a explicação das vantagens e desvantagens sociais observadas em moradores de um mesmo bairro em situações de pobreza e em situações de padrão mais elevado socialmente. Porém, mais do que perceber se o território importava na análise de determinados fenômenos sociais, tornou-se importante saber quais eram os mecanismos que contribuíam para compreender como o território provocava efeito sobre esses fenômenos. Essas questões, que ainda estão abertas para determinados fenômenos

que merecem ser melhor investigados, tomaram a agenda de boa parte dos pesquisadores que estudam a pobreza urbana.

Ellen e Turner (1997) fizeram um levantamento de várias pesquisas realizadas e que procuraram incorporar em suas análises o efeito do território – entendido nesses estudos como *neighborhood effects*. Segundo os autores há seis diferentes tipos de mecanismos que devem ser considerados para interpretação do modo como o território interfere nos resultados de alguns fenômenos sociais para indivíduos e famílias: qualidade dos serviços locais; socialização dos adultos; influência de pares; redes sociais; exposição ao crime e violência; distância e isolamento. Porém, os autores procuraram deixar claro que esses mecanismos podem interferir em estágios diferentes da vida dos indivíduos. Em qualquer estágio da vida nem todos os indivíduos serão afetados no mesmo grau pelo efeito do território. Isso porque esses mecanismos irão operar de acordo com as outras dimensões que afetam nos resultados dos indivíduos, tanto familiar como individual.

Em relação aos mecanismos apontados, aqueles que mais contribuem para a explicação de efeitos da vizinhança sobre a vida dos adultos referem-se às redes sociais e à distância e isolamento. O primeiro se refere a qualidade e extensão de relacionamentos que os indivíduos mantêm, o que pode contribuir para a obtenção de informação sobre oportunidades de emprego, mas também para a participação cívica e política na sociedade. A análise das redes sociais deve considerar a característica do território em que se localizam as moradias dos indivíduos, se são homogêneos ou heterogêneos, e se a extensão dessas redes está além das relações de vizinhança. O segundo mecanismo – distância e isolamento – refere-se basicamente à distância física e acessibilidade para as oportunidades econômicas, incluindo as oportunidades de emprego. Estar longe das oportunidades de emprego e não ter acesso a essas oportunidades por falta de transporte público, por exemplo, afeta negativamente as chances dos indivíduos em obter um bom trabalho.

Small e Newman (2001) também realizaram um levantamento de trabalhos que utilizaram o efeito vizinhança para a análise de vários fenômenos sociais. Dentre os estudos que

identificaram, puderam constatar que, de modo geral, esses trabalhos poderiam ser classificados segundo dois modelos gerais de mecanismos propostos para a interpretação do efeito vizinhança. O primeiro modelo compreende os mecanismos de socialização. Neste sentido, procura compreender como a vizinhança socializa as pessoas que nela crescem, sugerindo que a vizinhança (ou o bairro) molda os indivíduos sob determinados modelos de comportamento. Por este motivo, esses mecanismos são utilizados para os estudos que são realizados sobre crianças e adolescentes, tais como as chances de abandono escolar, gravidez na adolescência, entre outros.

O segundo modelo compreende os mecanismos instrumentais, cuja preocupação é analisar como a agência dos indivíduos é limitada pelas condições da vizinhança (ou do bairro). Por este motivo, esses mecanismos são utilizados para explicar o efeito vizinhança sobre fenômenos relacionados com adultos, ao invés de crianças e adolescentes. O mais proeminente desses mecanismos corresponde ao modelo de isolamento de redes sociais, que consideram que os indivíduos em condições de pobreza e desemprego num bairro cuja população encontra-se na mesma situação têm maiores dificuldades de encontrar informações referentes à vaga de emprego no mercado de trabalho. O segundo mecanismo instrumental refere-se ao modelo de recursos, em que sugere que em bairros pobres, privados de recursos institucionais como escolas, igrejas, áreas de recreação, por exemplo, os pais encontram maiores dificuldades para educar seus filhos. E, por fim, o modelo de alianças políticas, cujo foco é a condição de segregação da vizinhança e não de isolamento, compreendendo que os negros, por terem dificuldades de realizar políticas de alianças entre si, possibilitam que os benefícios que lhes seriam destinados passem a ser revertidos em favor de outros membros do bairro, dada a condição de segregação residencial.

Alguns estudos foram realizados também na América Latina considerando o efeito do território (bairro ou vizinhança) para a interpretação dos fenômenos sociais decorrentes das condições de pobreza urbana na região (KAZTMAN, 1999; KAZTMAN, 2001). Esses estudos tomam como referência as contribuições realizadas nos Estados Unidos, principalmente o trabalho já mencio-

nado de W. J. Wilson. No entanto, foram estudos que conseguiram avançar na sistematização dos mecanismos que tornam as condições de pobreza urbana, a partir do isolamento social, impedimento para sua superação e, por isso, para que se realize a sua reprodução.

A sistematização proposta por esses estudos latino-americanos significou um avanço na medida em que conseguiram relacionar os recursos existentes nos domicílios ou núcleo familiar capazes de tornarem-se ativos – quando contribuem para a melhoria do seu desempenho social ou econômico – e as estruturas de oportunidades que se configuram como a probabilidade de acesso a bens, serviços ou atividades, capazes de melhorar as condições sociais e econômicas dos indivíduos e de seus domicílios. É da relação entre esses recursos e a estrutura de oportunidades que se torna possível analisar as condições de superação da pobreza ou mesmo a sua reprodução, quando a pobreza é vista como uma situação de vulnerabilidade social.

A análise da estrutura de oportunidades ganha muito vigor por três motivos. Primeiro, porque sua compreensão não pode ser feita de forma estática, na medida em que essas estruturas tendem a se modificar ao longo da trajetória de cada sociedade e não se configura da mesma forma entre diferentes sociedades. Neste sentido, qualquer consideração a seu respeito precisa ser destacado o momento em que se apresentam as condições sociais e econômicas de um lugar, que podem diferir de um lugar para outro.

Em segundo, essas condições sociais e econômicas que dão contorno às estruturas de oportunidades também são decorrentes dos regimes de bem-estar de cada sociedade e das transformações que essas sociedades passam. Isso quer dizer que o impacto do que se convencionou chamar de globalização se dá de modo diferente em cada sociedade, a decorrer do regime de bem-estar que elas conseguiram desenvolver ao longo de sua trajetória social.

E por fim, a análise que toma como parâmetro a estrutura de oportunidades a considera segundo três planos: mercado, sociedade e Estado. A avaliação de cada um desses planos nos leva a perceber que os recursos dos indivíduos ou do domicílio

serão mobilizados como ativos de modo diferente. E sua caracterização também dependerá da compreensão dos dois últimos aspectos mencionados anteriormente. No que diz respeito à análise da estrutura de oportunidades configurada pela sociedade, por exemplo, as formulações feitas ao seu respeito procuraram considerar como um dos seus aspectos mais importantes o capital social.

Faço menção aqui ao capital social, entendido por estrutura de oportunidades, porque o modo como ele é compreendido lança luz à análise das condições sociais como perspectiva (ou possibilidade) de superação da pobreza. Mas também não apenas de situações de pobreza, como outras condições sociais que podem ser modificadas a depender do modo como ele se configura. Embora se reconheça as diferentes definições de capital social – Coleman, Putnam e Bourdieu –, os autores que consideram a perspectiva da estrutura de oportunidades, procuram considerá-lo, decorrente das formulações já realizadas, sob dois aspectos: o grau de fortaleza dos vínculos sociais e a heterogeneidade ou homogeneidade da rede (GRANOVETTER, 1990). Numa situação em que o grupo social possui vínculos fortes, mas a rede social em que participam seus membros é homogênea, a possibilidade de obtenção de recursos para saída da condição de pobreza pode ser muito pequena, porque o grupo compartilha de recursos muito semelhantes. Ao contrário, em condições de vínculos fortes, mas de uma rede heterogênea, a possibilidade de superação da pobreza se torna mais provável. Estes são exemplos hipotéticos que nos permite analisar os mecanismos que tornam o território (bairro ou vizinhança) importante para a compreensão da pobreza urbana e de outros fenômenos sociais.

Com base nesse arcabouço teórico-conceitual, outros estudos também foram realizados na América Latina com a preocupação de compreender o efeito do território sobre determinados fenômenos sociais, tendo em vista a estrutura de oportunidades a que estão submetidos. Muitos desses estudos tiveram a preocupação de analisar o efeito do território sobre as oportunidades educacionais dos indivíduos. Neste sentido, podemos citar alguns exemplos ilustrativos: Flores (2008) procurou relacionar o aporte teórico do efeito vizinhança com o aporte relacionado à

estrutura de oportunidades para analisar os resultados na educação para crianças em distintos bairros da cidade de Santiago do Chile. Sem tecer considerações sobre os aportes teóricos mencionados, Suáres e Groisman (2008) também analisaram o efeito do contexto social de vizinhança sobre a escolaridade e o rendimento educacional de crianças para o conglomerado da grande Buenos Aires. Solis (2008) analisou a relação entre o nível socioeconômico da vizinhança (efeito vizinhança) e a probabilidade da continuidade escolar entre a educação secundária e o bacharelado (curso superior).

No Brasil, uma série de estudos foi desdobrada em diálogo com as pesquisas latino-americanas mencionadas acima, a partir de esforço empreendido pelo *Observatório das Metrópoles*, que junto com pesquisadores da educação de diversas instituições de ensino (PUC-Rio, UERJ, Faculdade de Ciências Sociais e Faculdade de Educação da UFRJ), constituíram o *Observatório da Educação e Cidade*. Uma das primeiras contribuições nesse esforço foi o trabalho de Alves, Franco e Ribeiro (2008) que analisaram o efeito de vizinhança sobre o risco de distorção idade-série para crianças e adolescentes da cidade do Rio de Janeiro. Outros estudos deram continuidade a esse tipo de abordagem, como o de Salata (2010) e Salata e Sant'Anna (2010), entre outros, que analisaram o efeito vizinhança sobre as escolhas de jovens de 15 a 19 anos e de 20 a 24 anos em relação ao trabalho e estudo.

Também foram desenvolvidos no Brasil outros estudos que relacionaram o efeito vizinhança com oportunidades no mercado de trabalho. Dentre eles, podemos citar o trabalho de Ribeiro, Rodrigues e Côrrea (2009), que analisaram o efeito da divisão social do espaço urbano de várias metrópoles brasileiras sobre as condições de acesso à estrutura de oportunidades do mercado de trabalho. Neste sentido, procuraram analisar as chances (ou riscos) de indivíduos situados em baixo, médio ou alto contexto de moradia de estarem desempregados ou de se encontrarem em condições de fragilidade ocupacional. Também procuraram relacionar o contexto social de moradia com os rendimentos obtidos no mercado de trabalho. Na mesma linha, Ribeiro, Ribeiro, Corrêa e Rodrigues (2009) empreenderam esforço no sentido de dar continuidade à análise do efeito territorial, de

acordo com o contexto social de moradia, sobre as estruturas de oportunidades do mercado de trabalho nos grandes espaços urbanos brasileiros.

Esses estudos se utilizaram de diferentes bases de dados, aplicaram métodos diferentes para a definição das condições sociais do bairro ou da vizinhança e também operaram de formas distintas, alguns com análises multinomiais, outros com análise linear, outros ainda com análises multiníveis (análise hierárquica). Isso demonstra que a operacionalização do instrumental teórico que permite analisar o efeito territorial se dá numa arena muito difusa e que ainda apresenta muitos desafios metodológicos. Mas como podemos observar, essa não é uma preocupação apenas para os trabalhos realizados no contexto da América Latina. Segundo Small e Newman (2001), algumas dificuldades são encontradas nesse tipo de estudo que estão relacionados com a distribuição populacional dos indivíduos, a definição da vizinhança ou do bairro e as características da vizinhança que serão consideradas para medir as desvantagens.

A primeira dificuldade procura demonstrar que as pessoas vivem em bairros (ou vizinhanças) de acordo com características observáveis e não-observáveis que podem afetar seus resultados de vida, que independe do bairro. E, neste sentido, é difícil separar o efeito do bairro de outros efeitos não decorrentes do bairro.

A segunda dificuldade refere-se à definição do que os pesquisadores consideram como vizinhança. De acordo com Small e Newman (2001), a definição de vizinhança envolve três questões que estão interligadas: conceituar a vizinhança, desenhar seus limites geográficos e determinar quais características da vizinhança serão usadas para medir as desvantagens. Recentemente, alguns pesquisadores têm proposto a definição de vizinhança segundo algumas dimensões que podem ser complementares entre si: espaço social, conjunto de relacionamentos, conjunto de instituições existentes e unidade simbólica. Propostas alternativas podem considerar vizinhança como: lugares (sítios), percepções, redes sociais e cultura. É claro que a definição se refere ao tipo de pesquisa realizada e aos dados utilizados.

A terceira dificuldade – as características que deverão ser empregadas para medir as desvantagens – também tem sido tema de preocupações dos pesquisadores que trabalham com a perspectiva do efeito vizinhança. Que variáveis utilizar? Serão usadas isoladamente ou em conjunto? O uso de índice é mais adequado ou não? Todas essas são questões, de acordo com Small e Newman (2001), estão presentes em vários trabalhos e os pesquisadores, portanto, têm se utilizado de modos distintos de caracterizar as desvantagens que serão medidas.

Ellen e Turner (1997) também fizeram um levantamento de pesquisas que consideram o efeito da vizinhança e constataram que, referente ao procedimento metodológico utilizado, há alguns desafios que precisam ser superados nos estudos que adotam essa perspectiva analítica:

1. É difícil identificar e medir as condições do ambiente da vizinhança que joga papel mais importante na formação dos resultados para as famílias e indivíduos;
2. O efeito da vizinhança pode ser não-linear e, por isso, não ser claramente discernível;
3. É difícil separar o efeito da vizinhança do efeito da família, principalmente características que são difíceis de medir e observar.

Apesar de discutir o motivo desses aspectos referentes à metodologia desafiarem as pesquisas que utilizam o efeito vizinhança e apreenderem que essa dimensão importa para a análise de determinados fenômenos sociais, os autores reconhecem a dificuldade de superá-los e apontam diferentes apropriações pelos pesquisadores para tentar contornar esses desafios.

Porém, na análise feita por Ellen e Turner (1997) e na avaliação de Small e Newman (2001) a preocupação na discussão desses aspectos metodológicos está relacionada ao fato de a vizinhança ou o bairro serem territórios construídos socialmente, embora se estabeleça barreiras geográficas em suas definições. Pela imposição dos dados que serão utilizados, tendo em vista o modo como estão disponibilizados, a análise

do território metropolitano que considera o aporte conceitual e teórico do efeito vizinhança e seus mecanismos devem ser feitos considerando as distâncias existentes entre o conteúdo teórico dos conceitos e o modo como o território é empiricamente apreendido.

Isso é inteiramente significativo para o nosso caso, pois a segmentação residencial que utilizaremos não, necessariamente, corresponde às condições sociais homogêneas no espaço urbano metropolitano. Todavia, podemos perceber que, embora estas condições não sejam satisfeitas, há distinções importantes quando se considera a relação entre moradores da periferia metropolitana e o núcleo metropolitano, de um lado, e moradores de favela e moradores de não-favela, de outro.

Além disso, é importante salientar para as diferenças de aplicação desse aporte teórico-conceitual em contextos que possuem escalas e processos diferentes. Como salientou Wacquant (2001, p. 127), ao buscar examinar a comparação entre as estruturas e os mecanismos da exclusão urbana nas *banlieues* francesas e nos guetos norte-americanos, “a distância que separa essas duas constelações socioespaciais não é apenas de ordem quantitativa, mas fundamentalmente de ordem sócio-histórica e institucional”.

Wacquant realizou a comparação entre o gueto norte-americano e a *banlieue* francesa tanto em relação à morfologia social e da experiência vivida quanto referente às representações de seus habitantes, para desmistificar a concepção de que a situação de pobreza que estava ocorrendo na *banlieue* francesa podia ser compreendida como processo de guetização, como muitos jornalistas e políticos estavam considerando. Ao incorrer na transposição de uma categoria que tem sua construção situada espacial e historicamente para outra realidade, corre-se o risco de transposição de outra realidade, que pode exigir intervenções também diferentes.

Como sugeriu Bourdieu (1997, p.159),

Não se pode romper com as falsas evidências e com os erros inscritos no pensamento substancialista dos *lugares* a não ser com a condição de proceder a uma análise rigorosa das

relações entre as estruturas do espaço social e as estruturas do espaço físico. [Grifo conforme o original]

De fato, para compreender as determinações que o território metropolitano pode apresentar é preciso interpretar a estruturação urbana a partir da inscrição que o espaço social nela realiza. Neste sentido, a compreensão do território metropolitano passa pela compreensão do modo como nele se retraduz o espaço social, que implica considerá-lo de modo relacional e não substancialista. Assim, a favela precisa ser considerada em relação a não-favela e, do mesmo modo, a periferia requer o seu contraponto, o centro – no nosso caso, o núcleo metropolitano.

4.4 Hipótese 3

O modo particular que caracteriza a segregação socioespacial das metrópoles brasileiras – que apresenta a proximidade física e a distância social, representadas pelo conceito de favela, e a distância social e a distância física, representadas pelo conceito de periferia – contribui para as diferenças de rendimento entre os indivíduos obtidos no mercado de trabalho. Ou seja, os moradores de favela se comparados aos moradores de não-favela obtêm menores rendimentos do trabalho; do mesmo modo, os moradores da periferia metropolitana se comparados aos moradores do núcleo metropolitano obtêm menores remunerações.

Não obstante a relação entre moradores de favela e de não-favela se configurar de modo semelhante à relação entre moradores da periferia e do núcleo metropolitanos na obtenção de rendimento no mercado de trabalho, as desvantagens dos moradores de favela podem ser originárias de mecanismos diferentes daquelas observadas em relação aos moradores de periferia. Mas, de modo geral, podemos interpretar que os mecanismos que se aplicam em ambas as configurações territoriais são de caráter instrumental, na medida em que devemos compreender a agência dos indivíduos limitada pelas condições do território (SMALL; NEWMAN, 2001). Mesmo assim, é necessário interpretá-los a luz das condições históricas das metrópoles brasileiras.

Neste sentido, podemos supor que, mesmo reconhecendo a existência de certa heterogeneidade social no interior das favelas, elas ainda se apresentam com maior desigualdade social se comparadas aos espaços de não-favela. Assim, os mecanismos que podem atuar em relação aos moradores de favela são:

- a) *discriminação*, na medida em que se constitui uma representação social de que os moradores de favela ocupam posições inferiores da estrutura social;
- b) *isolamento de redes sociais* (capital social), na medida em que os moradores de favela podem não participar de relações sociais heterogêneas, mesmo que haja interação social com membros de outros grupos sociais;
- c) *modelos de recursos institucionais*, por haver no interior das favelas ou em suas proximidades recursos institucionais de pior qualidade que os ofertados para o restante da cidade, sobretudo referentes às instituições de ensino. Quando as favelas são situadas nos centros das metrópoles os recursos institucionais existentes na sua proximidade, como escola, por exemplo, devem ser avaliados pela sua natureza jurídica, se públicos ou privados, pois as instituições públicas tendem a ser de pior qualidade.

Podemos supor também que as desvantagens dos moradores da periferia metropolitana em relação aos moradores do núcleo metropolitano sejam em virtude dos seguintes mecanismos:

- a) *distância física*, mediada pelo sistema de mobilidade urbana que torna a distância um obstáculo, deixando os moradores da periferia com menor acessibilidade para as oportunidades econômicas, principalmente no que se refere às oportunidades de emprego, uma vez que estes tendem a se concentrar nas áreas centrais das metrópoles; além disso, essa acessibilidade é constrangida pelo preço que se paga pelo deslocamento;

- b) *redes sociais*, na medida em que os moradores da periferia podem participar de redes sociais constituídas nas relações de vizinhança, o que pode tornar mais difícil a obtenção de informações sobre as oportunidades de empregos ou de melhores empregos;
- c) *modelos de recursos institucionais*, do mesmo modo que nas situações de favela, os recursos institucionais, como escolas, podem ser de pior qualidade que aquelas situadas nas áreas centrais da metrópole, sobretudo quando sendo de natureza jurídica pública.

PARTE III
ANÁLISE EMPÍRICA

Análise do efeito da escolaridade

5.1 Introdução

NA PRIMEIRA HIPÓTESE DESTA tese levantamos o fato de que no contexto de expansão do mercado de trabalho a escolaridade tende a perder efeito sobre a explicação dos diferenciais de rendimento entre os indivíduos. O contrário ocorreria em contexto de contração do mercado de trabalho. A confirmação dessa hipótese iria de encontro à perspectiva da teoria do capital humano, que afirma que indivíduos mais escolarizados aumentam seu nível de produtividade, o que possibilita a eles maiores remunerações. Isso ocorreria, contudo, em contextos de aumento da escolaridade, independente do comportamento do mercado de trabalho.

Neste sentido, a dinâmica do mercado de trabalho referente ao comportamento de sua demanda é mais decisiva para a compreensão da relação entre o nível de escolaridade dos indivíduos e os diferenciais de rendimento, na medida em que o mercado de trabalho tende a priorizar mais ou menos a mão-de-obra mais escolarizada tendo em vista as condições em que se encontra – em momento de contração e de expansão. Nas duas situações observamos o aumento da média escolaridade e dos níveis de instrução mais elevados. Sendo assim, por um lado, em contexto de contração do mercado de trabalho, a demanda irá valorizar ainda mais o nível de instrução considerando que a oferta de mão-de-obra poderá ser mais abundante; por outro lado, em contexto de expansão do mercado de trabalho ocorrerá desvalorização da escolaridade, apesar de o mecanismo de ordenação da escolha dos indivíduos, segundo suas credenciais, ainda se realizar.

O objetivo deste capítulo é testar a hipótese apresentada e oferecer subsídio para a discussão subsequente, referente à condição social dos indivíduos – que será feita no próximo capítulo –, e procurará ampliar o leque da abordagem para obtermos uma compreensão mais ampla dos processos sociais que interferem nas diferenças de rendimentos obtidos no mercado de trabalho entre os indivíduos. Para tanto, serão testados três modelos analíticos que operacionalizam empiricamente as três teorias: capital humano, credencialista e *overeducation* (ORU)²⁶, que nos permitirão compreender com mais afinco a relação entre escolaridade e diferenciais de rendimento do trabalho principal.

Porém, antes de iniciarmos a discussão propriamente dita de cada um dos modelos analíticos, apresentaremos por meio de análise descritiva o comportamento da variável que explicamos em todos os modelos, que é o rendimento do trabalho principal. Ao final do capítulo, procuraremos apresentar um sumário das discussões realizadas a partir dos modelos testados.

5.2 Análise descritiva do rendimento

Para obtermos subsídios para os testes empíricos dos modelos analíticos, convém realizar a análise descritiva do rendimento do trabalho principal, que corresponde à variável a ser explicada em todos os modelos utilizados. Neste sentido, vamos verificar como se comportou a evolução de sua média ao longo do período de 1995 a 2015, que compreendeu o período que analisamos, tanto para o conjunto das regiões metropolitanas quanto para a comparação entre elas. Além disso, apresentaremos a média de rendimento do trabalho principal de acordo os níveis de instrução para obtermos a percepção de seu comportamento ao longo do tempo.

A tabela 5.1 nos permite observar como se comportou o rendimento médio do trabalho principal para pessoas de 25 a 59 anos de idade segundo as regiões metropolitanas ao longo do período de 1995 a 2015. Uma primeira constatação impor-

²⁶ Os procedimentos metodológicos, bem como a descrição do modo que cada uma das variáveis utilizadas foi operacionalizada, estão dispostos no Apêndice A deste trabalho.

tante foi o comportamento do rendimento médio total, ao longo da série histórica para o conjunto das regiões metropolitanas. Podemos perceber que o rendimento médio decresceu no período de 1995 até 2004 e só voltou a demonstrar recuperação a partir de 2005, mesmo assim chegando em 2014, quando atingiu seu valor mais alto nesse processo de recuperação, com valor de R\$ 2.547,59, um pouco inferior aos valores verificados no começo da série histórica. Em 2015, o rendimento médio volta novamente a decrescer, apresentando resultado de R\$ 2.400,91.

Tabela 5.1: Média do rendimento do trabalho principal¹ de pessoas de 25 a 59 anos de idade segundo as regiões metropolitanas selecionadas

Em R\$ 2015. Continua

Regiões Metropolitanas	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Belém	2.177,48	2.031,09	1.824,58	1.892,54	1.728,32	-	1.515,34
Fortaleza	1.521,01	1.615,10	1.462,42	1.396,65	1.404,47	-	1.368,62
Recife	1.550,30	1.611,77	1.484,21	1.566,73	1.505,13	-	1.536,59
Salvador	1.851,51	2.019,85	1.947,84	1.866,68	1.715,19	-	1.622,72
Belo Horizonte	2.124,94	1.982,45	2.059,01	2.014,12	1.871,39	-	1.820,82
Rio de Janeiro	2.289,80	2.375,77	2.175,44	2.287,56	2.140,10	-	2.128,90
São Paulo	3.216,76	3.193,81	3.150,84	3.003,62	2.729,19	-	2.678,67
Curitiba	2.901,42	2.558,31	2.712,58	2.544,49	2.298,01	-	2.159,89
Porto Alegre	2.494,33	2.416,75	2.348,61	2.336,41	2.131,61	-	2.139,54
Brasília	3.346,60	3.309,61	3.411,00	3.256,92	3.156,94	-	2.988,56
Total	2.578,77	2.578,16	2.501,83	2.457,25	2.264,86	-	2.200,06

Continua

Regiões Metropolitanas	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Belém	1.464,54	1.139,81	1.209,37	1.224,88	1.344,21	1.489,18	1.452,05
Fortaleza	1.320,71	1.170,29	1.210,37	1.257,57	1.276,28	1.273,92	1.362,46
Recife	1.413,50	1.179,99	1.328,02	1.360,12	1.375,88	1.353,65	1.448,75
Salvador	1.577,48	1.295,07	1.262,15	1.346,19	1.529,85	1.595,93	1.612,68
Belo Horizonte	1.829,28	1.597,31	1.663,84	1.691,00	1.858,16	1.863,44	1.905,40
Rio de Janeiro	2.059,82	1.835,21	1.837,19	1.839,27	2.046,32	2.061,21	2.058,40
São Paulo	2.529,46	2.262,19	2.118,70	2.256,41	2.284,31	2.383,62	2.240,94
Curitiba	2.097,82	1.851,08	2.052,36	2.044,54	1.981,95	2.232,66	2.260,22
Porto Alegre	2.112,65	1.881,31	1.879,32	2.032,27	2.053,27	2.011,33	2.114,51
Brasília	3.194,81	2.821,70	2.925,24	2.977,68	3.206,88	3.440,79	3.459,85
Total	2.129,60	1.878,94	1.858,51	1.934,65	2.020,97	2.090,58	2.063,36

Conclusão

Regiões Metropolitanas	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Belém	1.334,31	-	1.610,57	1.734,70	1.589,46	1.595,01	1.567,06
Fortaleza	1.416,03	-	1.527,32	1.491,90	1.405,53	1.468,08	1.479,28
Recife	1.473,01	-	1.621,43	1.568,10	1.562,07	1.741,21	1.589,50
Salvador	1.607,95	-	1.774,88	1.860,36	2.005,04	1.932,49	1.658,67
Belo Horizonte	1.980,71	-	2.180,57	2.337,85	2.328,49	2.345,80	2.286,61
Rio de Janeiro	2.159,03	-	2.195,73	2.295,73	2.446,58	2.531,29	2.361,17
São Paulo	2.328,73	-	2.603,37	2.711,69	2.853,58	2.964,29	2.710,61
Curitiba	2.251,70	-	2.328,74	2.781,21	2.740,63	2.654,57	2.808,62
Porto Alegre	2.030,57	-	2.243,93	2.338,67	2.532,33	2.441,77	2.346,84
Brasília	3.566,81	-	3.728,65	3.725,01	3.862,70	3.807,67	3.752,35
Total	2.113,28	-	2.305,36	2.408,44	2.503,56	2.547,59	2.400,91

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Preços constantes, setembro de 2010. Deflacionado pelo INPC.

Porém, houve comportamentos diferentes ao longo desse período na comparação das regiões metropolitanas, apesar de o ranking de rendimento médio praticamente não se alterar. Como podemos observar, Brasília apresentava em 1995 o maior rendimento médio do trabalho principal, logo acompanhada pela região metropolitana de São Paulo e de Curitiba. De modo geral, as maiores médias de rendimento encontravam-se nas regiões metropolitanas do Centro-sul. As regiões metropolitanas do Nordeste – Fortaleza, Recife e Salvador – apresentavam os menores rendimentos médios.

Somente Brasília, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e Recife chegaram em 2015 com rendimento médio maior que o verificado em 1995, as demais regiões metropolitanas apresentaram média de rendimento inferior ao verificado em 1995. Quando observamos o ranking do rendimento médio, verificamos que quase todas as regiões metropolitanas mudaram de posição entre 1995 e 2015. Somente Brasília manteve-se nos dois anos na primeira posição e Fortaleza na última posição. Essas mudanças de posição no ranking do rendimento médio do trabalho principal demonstram que, apesar de a maioria das regiões metropolitanas terem reduzido seu nível de rendimento, as reduções em algumas delas foram ainda maiores, o que nos leva a crer que o impacto das mudanças estruturais nas regiões metropolitanas ocorreu de modo diferente entre elas.

No entanto, a análise comparativa nesses dois pontos no tempo (1995 e 2015) obscurece a dinâmica ocorrida ao longo desse período. Apesar de a maioria das regiões metropolitanas terem apresentado rendimento médio do trabalho principal menor em 2015 na comparação com 1995, de modo geral, o resultado apresentado em 2015 foi de recuperação do nível de rendimento, que teve comportamento de queda até 2003/2004 – a depender da região metropolitana –, passando a elevar-se novamente a partir de então. Mesmo assim, tanto o movimento de queda quanto a recuperação também não ocorreu na mesma intensidade entre as regiões metropolitanas. Brasília, por exemplo, que apresentou redução até o ano de 2003 voltou a elevar a média de rendimento apresentando um nível maior em 2015 que o verificado em 1995. São Paulo, por

outro lado, mesmo tendo apresentado recuperação do rendimento médio a partir de 2005 não foi capaz de recuperação do nível do rendimento médio de 1995, apesar do crescimento apresentado até 2014.

Quando observamos o rendimento médio segundo os níveis de instrução percebemos diferenças importantes do rendimento dos indivíduos, como podemos visualizar na tabela 5.2. Esse modo de visualização é uma das formas de verificarmos as desigualdades de rendimento para as pessoas de 25 a 59 anos de idade. Mas também é importante perceber que essas desigualdades, apesar de se expressarem em patamares elevados, apresentaram comportamento de redução, mesmo que pequenos, já que a razão entre a média de rendimento dos que possuíam nível superior em relação às pessoas que não alcançaram o nível médio de instrução passou de 4,6 vezes para 4 vezes, no período de 1995 a 2015, não obstante oscilações para cima e para baixo ao longo da série histórica. E essa redução da razão entre o nível mais elevado de instrução e o nível mais inferior se deu por decorrência da redução do rendimento médio de todos os níveis de instrução. A razão do rendimento médio de pessoas com nível superior em relação às pessoas de nível médio, ao contrário da razão em relação às pessoas sem instrução, apresentou aumento entre 1995 e 2015, passando de 2,2 em 1995 para 2,7 em 2015. Isso ocorreu porque a redução do rendimento das pessoas de nível médio foi maior que a redução de rendimento das pessoas de nível superior.

Podemos observar que, de modo geral, houve redução do rendimento médio do trabalho principal das pessoas de 25 a 59 anos de idade, no momento que houve ampliação do nível de instrução, chegando ao final da série histórica analisada com níveis de desigualdades mais elevados ao observado em seu começo na comparação das pessoas de nível superior e de nível médio e um pouco inferior em relação aquelas e as pessoas que não alcançaram o nível médio de instrução.

Nesta primeira análise em que nos reportamos aos dados descritivos do rendimento do trabalho principal, podemos observar que as mudanças ocorridas tanto no mercado de trabalho quanto no nível de instrução populacional podem ser acionadas

para a explicação das mudanças das desigualdades verificadas nesse período. Porém, para termos essa confirmação torna-se importante avançar nos testes dos modelos analíticos propostos.

Tabela 5.2: Média do rendimento do trabalho principal segundo o nível de instrução de pessoas de 25 a 59 anos de idade - Brasil Metropolitan

Em R\$ de 2015. Continua

Nível de instrução	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Sem instrução até o médio incompleto	1.530,04	1.559,25	1.458,69	1.360,52	1.292,11	-	1.197,50
Médio completo até o superior incompleto	3.154,85	3.012,58	2.972,45	2.804,42	2.561,86	-	2.465,59
Superior completo	6.969,01	6.633,27	6.431,56	6.530,72	6.071,75	-	5.996,27
Total	2.581,00	2.581,59	2.504,64	2.461,29	2.269,45	-	2.206,63

Continua

Nível de instrução	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sem instrução até o médio incompleto	1.142,91	1.014,18	987,80	1.018,25	1.057,92	1.118,58	1.131,28
Médio completo até o superior incompleto	2.261,09	1.941,84	1.895,89	1.929,78	1.956,15	1.976,87	1.951,93
Superior completo	5.734,21	4.965,80	4.992,76	5.076,36	5.181,24	5.314,96	5.006,18
Total	2.136,58	1.883,96	1.863,07	1.940,70	2.025,51	2.094,40	2.067,32

Conclusão

Nível de instrução	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sem instrução até o médio incompleto	1.117,93	-	1.267,60	1.304,25	1.356,36	1.370,15	1.278,98
Médio completo até o superior incompleto	1.900,31	-	1.964,96	2.051,98	2.072,93	2.077,76	1.900,74
Superior completo	5.225,87	-	5.449,35	5.446,53	5.552,51	5.582,45	5.119,88
Total	2.116,20	-	2.307,31	2.410,60	2.505,73	2.549,89	2.402,56

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

5.3 Teoria do capital humano

Nesta seção, procuraremos analisar o efeito da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento de indivíduos com idade compreendida entre 25 e 59 anos, ao longo do período de 1995 a 2015, a fim de percebermos o comportamento da variável de educação ao longo do tempo para o conjunto das regiões metropolitanas e para cada uma delas. Para testar essa hipótese realizaremos a análise a partir da função de Mincer, elaborada para medir o efeito da escolaridade e da experiência de trabalho sobre os diferenciais de rendimento segundo a teoria do capital humano. A função minceriana é escrita da seguinte forma:

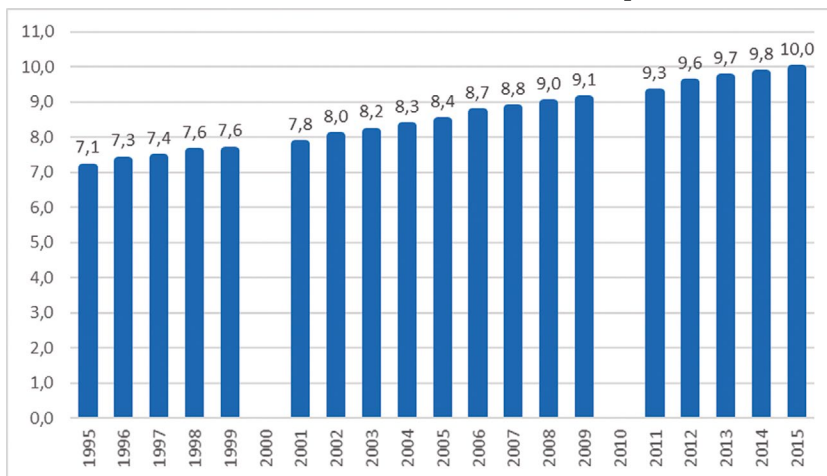
$$\ln W = a_1 + b_1 \text{Escol} + b_2 \text{Exp} + b_3 \text{Exp}^2 + d_1 F + e_1 \quad (1)$$

Onde $\ln W$ é o logaritmo natural do rendimento do trabalho principal por hora de trabalho; *Escol* é a escolaridade (em anos de estudo); *Exp* é experiência de trabalho; *Exp*² é a experiência de trabalho ao quadrado; *F* é um vetor que expressa outras variáveis de controle (sexo e cor); *a* é o intercepto e *e* é o termo aleatório.

As principais variáveis a serem observadas no modelo de análise baseado na função minceriana são escolaridade e experiência de trabalho. Mas como estamos interessados em analisar o comportamento da escolaridade será necessário, antes de passarmos à aplicação do modelo, observar como se deu a evolução descritiva da escolaridade, segundo sua média.

O gráfico 5.1 permite observar a média de escolaridade de pessoas de 25 a 59 anos de idade para o período de 1995 a 2015. A média de escolaridade teve um comportamento ascendente durante toda a série histórica analisada. No entanto, é digno de nota que a média de escolaridade em 2015 foi 2,9 anos maior que em 1995, quando nesse ano se registrou uma média de 7,1 anos de instrução, o que permitiu chegar em 2015 com uma média de 10 anos de instrução.

Gráfico 5.1: Média de escolaridade de pessoas de 25 a 59 anos de idade – Brasil Metropolitano



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Apesar de ser um comportamento observado em todas as regiões metropolitanas, há diferenças importantes entre elas em relação ao aumento da média de escolaridade, como podemos observar na tabela 5.3. Enquanto Brasília apresentava em 1995 uma média de instrução de 8 anos (a maior média de instrução), Fortaleza apresentava somente 6,1 (a menor média de instrução). Em 2015 Brasília continuava se configurando como a maior média de instrução ao ter alcançado uma média de 10,9 anos; Fortaleza também se configurava como a menor média de instrução, mas ao patamar de 8,7 anos.

Mesmo as regiões metropolitanas apresentando comportamento semelhante de aumento da média de escolaridade, pelo fato destas médias serem diferentes entre elas, demonstram que se encontram em condições sociais diferentes, quando a análise foca sua média de escolaridade.

Tabela 5.3: Média de escolaridade de pessoas de 25 a 59 anos de idade de regiões metropolitanas selecionadas

<i>Continua</i>							
Regiões Metropolitanas	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Belém	7,8	8,0	8,0	8,0	8,1	-	7,9
Fortaleza	6,1	6,3	6,3	6,4	6,5	-	6,7
Recife	6,6	7,0	6,8	7,0	7,0	-	7,3
Salvador	7,0	7,4	7,6	7,7	7,7	-	7,7
Belo Horizonte	6,7	6,9	6,9	7,0	7,0	-	7,6
Rio de Janeiro	7,6	7,9	7,8	8,0	8,0	-	8,1
São Paulo	7,1	7,2	7,4	7,6	7,7	-	7,9
Curitiba	7,0	7,1	7,2	7,5	7,5	-	7,7
Porto Alegre	7,3	7,5	7,5	7,6	7,7	-	8,0
Brasília	8,0	8,1	8,3	8,4	8,4	-	8,5
Total	7,1	7,3	7,4	7,6	7,6	-	7,8

<i>Continua</i>							
Regiões Metropolitanas	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Belém	8,0	8,0	8,1	8,2	8,3	8,5	8,7
Fortaleza	6,9	7,0	7,2	7,4	7,7	7,7	8,0
Recife	7,5	7,5	7,7	7,9	7,9	8,1	8,3
Salvador	8,0	7,9	8,0	8,2	8,5	8,6	8,9
Belo Horizonte	7,7	7,8	8,0	8,2	8,4	8,3	8,7
Rio de Janeiro	8,4	8,5	8,7	8,7	9,0	9,2	9,3
São Paulo	8,1	8,3	8,4	8,5	8,9	9,1	9,1
Curitiba	8,0	8,1	8,5	8,6	8,7	8,7	9,1
Porto Alegre	8,1	8,3	8,5	8,6	8,7	8,7	8,8
Brasília	8,9	9,0	9,1	9,4	9,6	9,7	9,8
Total	8,0	8,2	8,3	8,4	8,7	8,8	9,0

<i>Conclusão</i>							
Regiões Metropolitanas	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Belém	8,6	-	9,1	9,4	9,3	9,2	9,6
Fortaleza	8,1	-	8,2	8,2	8,5	8,6	8,7
Recife	8,6	-	8,6	8,8	8,9	9,3	9,2
Salvador	8,8	-	9,0	9,3	9,5	9,5	9,7
Belo Horizonte	8,8	-	9,0	9,2	9,2	9,4	9,4
Rio de Janeiro	9,3	-	9,4	9,7	9,9	10,0	10,1
São Paulo	9,2	-	9,6	9,9	10,0	10,1	10,3
Curitiba	9,2	-	9,1	9,7	9,7	9,8	10,0
Porto Alegre	9,0	-	9,2	9,3	9,4	9,6	9,8
Brasília	10,0	-	10,3	10,4	10,4	10,5	10,9
Total	9,1	-	9,3	9,6	9,7	9,8	10,0

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Análise do conjunto das RMs

O resultado da aplicação do modelo minceriano para o conjunto das regiões metropolitanas, no período de 1995 a 2015, está apresentado na tabela 5.4. Podemos observar que o poder de explicação desse modelo – avaliado pelo R^2 – se reduziu ao longo do tempo e que correspondeu ao período em que houve aumento do número de casos incluídos (N). De modo geral, o R^2 apresentou um grau de explicação que variou entre 23% e 43%, sendo menor ao final da série histórica. Há que considerar que esse poder de explicação do modelo não correspondeu, necessariamente, ao somatório do poder de explicação de cada uma das variáveis inseridas no modelo, tendo em vista que pode haver colinearidade entre as variáveis. Mas, de qualquer modo, mais importante que a análise sintética de explicação do R^2 , convém analisar o efeito de explicação das variáveis do modelo, principalmente da escolaridade que é o foco da nossa análise.

Podemos observar que a escolaridade apresentou comportamento de crescimento do seu efeito explicativo entre os anos de 1996 a 2002. A partir de 2002 o comportamento do efeito explicativo da escolaridade passou a ser de queda, sendo observado esse novo comportamento até o final da série histórica (em 2015), apesar de pequena oscilação ocorrida entre 2011 e 2012. Se comparar o efeito da escolaridade observado em 2011 (o mesmo em 2014), quando atingiu o patamar mais baixo (10,5%), com seu efeito explicativo observado em 2002 (o mesmo em 1995 e 2001), quando atinge o patamar mais elevado, percebemos que a diferença foi grande, pois naquele ano a escolaridade explicava 13,1% dos diferenciais de rendimento dos indivíduos, ou seja, para cada ano a mais de escolaridade os indivíduos aumentavam, em média, 13,1% de rendimento.

Com base nesses resultados, podemos dizer que o efeito da escolaridade se elevou no começo da série histórica analisada e depois voltou a decrescer, mesmo sendo pequenas as diferenças entre um ano e outro. Esse comportamento da escolaridade ao longo do período de 1995 a 2015 está ilustrado no gráfico 5.2, que apresenta seu efeito explicativo de cada um dos anos analisados se contrapondo ao comportamento da taxa de desemprego no

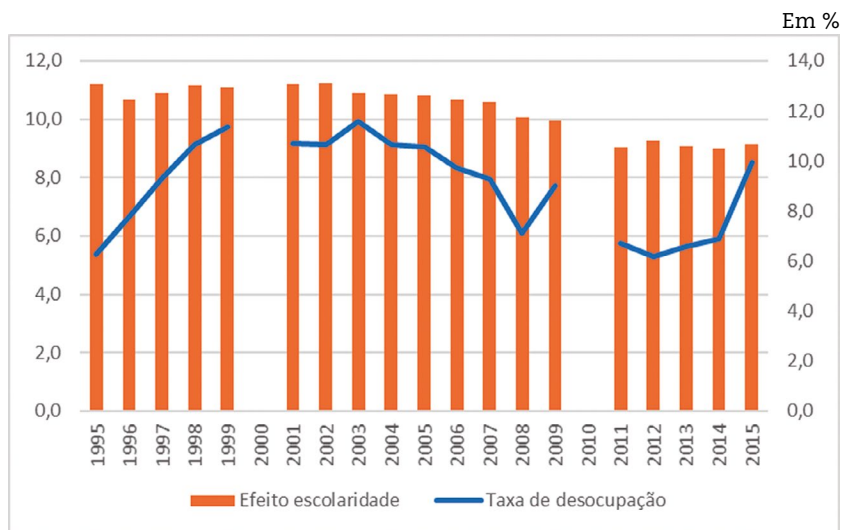
mesmo período para pessoas de 25 a 59 anos de idade. Como podemos observar, o comportamento do efeito explicativo da escolaridade é muito semelhante ao comportamento da taxa de desemprego ao longo do período analisado, apesar dessas variáveis se darem em magnitudes diferentes.

Tal constatação nos possibilita inferir que no momento de contração do mercado de trabalho a escolaridade passou a ser mais decisiva para a explicação dos diferenciais de rendimento entre os indivíduos. Ou seja, no momento em que ocorreu aumento da taxa de desemprego aumentou o efeito da escolaridade para os diferenciais de rendimentos. Porém, no momento de expansão do mercado de trabalho, quando a taxa de desemprego tendeu a declinar, como foi o período de 2001 a 2015, a escolaridade perdeu parte de seu poder explicativo, contrariando, assim, a teoria do capital humano de aumento do nível de rendimento decorrente do aumento da produtividade do trabalho em virtude do aumento do nível de instrução²⁷. Em 2015, momento de reversão da conjuntura econômica, o efeito da escolaridade já aparece maior que no ano anterior, apesar de ser uma diferença pequena.

Esses resultados corroboram as análises realizadas por Xavier, Fernandes e Tomás (2009), em que utilizaram dados da PNAD de 1982 e 1996, observando que o incremento médio de rendimento diminuiu nesse período de acordo com o aumento do nível de escolaridade. Como a preocupação das autoras foi testar a validade da teoria do capital humano, elas afirmaram que “a hipótese de que os retornos educacionais sobre a renda deveriam aumentar refletindo a produtividade do trabalhador, numa sociedade dita meritocrática, não é confirmada pelos resultados” (p. 78).

²⁷ Vale ressaltar que as mudanças observadas no efeito explicativo da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento ocorrem num momento em que o nível de instrução da população está aumentando em relação à sua média de escolaridade e das faixas escolares mais elevadas.

Gráfico 5.2: Efeito explicativo da escolaridade¹ sobre os diferenciais de rendimento do trabalho principal e taxa de desemprego para pessoas de 25 a 59 de idade no período de 1995 a 2015



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

Notas: (1) O efeito da escolaridade está controlado pelo sexo, cor, experiência de trabalho e experiência de trabalho ao quadrado.

Por outro lado, é preciso considerar também que o período de 1995 a 2004 foi marcado pela redução da média de rendimento do trabalho principal no conjunto das regiões metropolitanas. A partir de 2005 houve aumento desse rendimento médio, contudo sem recuperar o mesmo patamar de 1995. Independente disso, dado o aumento do nível de escolaridade da população, maior demanda por trabalho e, por conseguinte, aumento do nível de rendimento médio, a escolaridade tendeu a perder parte do seu efeito porque deixou de ser tão importante num mercado de trabalho em expansão.

Podemos observar também na tabela 5.4 que a experiência de trabalho apareceu duas vezes, sendo que a segunda elevada ao quadrado. A experiência de trabalho elevada ao quadrado normalmente apresenta resultado próximo de zero. E foi o que ocorreu com os resultados observados. Nota-se em todos os anos os resultados se mostraram significativos. A experiên-

cia do trabalho somente foi incorporada na análise porque, em geral, os indivíduos aumentam seu nível de remuneração na medida em que sua idade aumenta, mas isso ocorre até determinada idade quando o nível de remuneração tende a cair novamente. Portanto, nossa análise é focada somente no resultado observado para a experiência de trabalho, sem prejuízo para a interpretação.

Tabela 5.4: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo minceriano (Teoria do Capital Humano) ¹

Continua

Variáveis	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
(Constante)	0,638 ***	0,820 ***	0,892 ***	0,890 ***	0,832 ***		0,928 ***
Anos_Estudo	0,131 ***	0,125 ***	0,127 ***	0,130 ***	0,129 ***		0,131 ***
Exp. Trabalho	0,036 ***	0,033 ***	0,030 ***	0,028 ***	0,029 ***		0,029 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***		0,000 ***
Mulher	-0,362 ***	-0,328 ***	-0,331 ***	-0,297 ***	-0,292 ***		-0,274 ***
Cor_branca	0,318 ***	0,355 ***	0,306 ***	0,306 ***	0,314 ***		0,267 ***
Cor_parda	0,021 ns	0,037 **	0,006 ns	0,016 ns	0,028 ns		-0,016 ns
R ²	0,426	0,387	0,402	0,415	0,403		0,408
R ² ajustado	0,426	0,387	0,402	0,415	0,403		0,407
N (peso amostral)	29.597	28.541	30.014	29.827	30.332		34.049
N (peso original)	13.495.713	13.309.701	13.543.972	13.693.262	13.811.633		15.542.284

Continua

Variáveis	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Constante)	1,002 ***	1,093 ***	1,139 ***	1,214 ***	1,287 ***	1,386 ***	1,560 ***
Anos_Estudo	0,131 ***	0,127 ***	0,127 ***	0,126 ***	0,125 ***	0,123 ***	0,117 ***
Exp. Trabalho	0,024 ***	0,024 ***	0,026 ***	0,027 ***	0,028 ***	0,025 ***	0,020 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,289 ***	-0,274 ***	-0,272 ***	-0,257 ***	-0,252 ***	-0,251 ***	-0,269 ***
Cor_branca	0,283 ***	0,276 ***	0,268 ***	0,264 ***	0,257 ***	0,261 ***	0,278 ***
Cor_parda	0,019 ns	0,015 ns	0,000 ns	0,005 ns	0,012 ns	0,026 **	0,034 ***
R ²	0,401	0,381	0,385	0,380	0,374	0,365	0,350
R ² ajustado	0,401	0,381	0,385	0,380	0,374	0,365	0,350
N (peso amostral)	36.974	36.610	38.338	40.368	41.442	40.868	41.838
N (peso original)	16.809.519	16.879.665	17.617.264	18.368.554	18.990.713	19.409.156	20.499.033

Variáveis	Conclusão						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	1,587 ***		1,937 ***	2,040 ***	2,230 ***	2,262 ***	2,296 ***
Anos_Estudo	0,116 ***		0,105 ***	0,108 ***	0,106 ***	0,105 ***	0,107 ***
Experiência1	0,025 ***		0,025 ***	0,019 ***	0,018 ***	0,019 ***	0,023 ***
Experiência2	0,000 ***		0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,254 ***		-0,271 ***	-0,275 ***	-0,279 ***	-0,250 ***	-0,232 ***
Cor_branca	0,278 ***		0,284 ***	0,299 ***	0,277 ***	0,296 ***	0,260 ***
Cor_parda	0,045 ***		0,047 ***	0,059 ***	0,011 ns	0,034 ***	0,012 ns
R ²	0,343		0,273	0,275	0,267	0,271	0,230
R ² ajustado	0,342		0,273	0,274	0,267	0,271	0,229
N (peso amostral)	42.328		38.197	39.275	38.893	39.963	38.943
N (peso original)	20.559.981		21.053.262	21.637.985	21.612.290	22.392.496	22.353.044

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

A experiência de trabalho apresentou redução de seu efeito explicativo ao longo da série histórica, apesar de oscilações observadas no período. Em 1995, quando registrou seu nível mais elevado, seu efeito foi de 3,6%, mas esse efeito foi reduzido para 2,3% ao final da série histórica em 2015.

De modo geral, podemos identificar cinco períodos que expressam comportamentos diferentes do efeito explicativo da experiência do trabalho, apesar de pontuais oscilações nesses intervalos. Entre 1995 e 2003 há queda do seu efeito, momento em que o mercado de trabalho apresenta elevação da taxa de desocupação. Entre 2003 e 2006 há subida do seu efeito, período em que praticamente se mantém a taxa de desocupação na economia em patamar elevado. Entre 2006 e 2008 há redução do efeito explicativo da experiência do trabalho, mas numa conjuntura em que há redução da taxa de desocupação. Entre 2008 e 2011 há aumento do seu efeito, em conjuntura de aumento da taxa de desocupação. De 2011 em diante ela volta a reduzir, registrando aumento novamente somente em 2015.

Uma constatação observada do comportamento do efeito explicativo da experiência de trabalho é que esse efeito tende a

aumentar em conjunturas de elevação da taxa de desocupação, quando o mercado de trabalho encontra-se em contração. Isso pode significar que em contextos como esse os demandantes de trabalho tendem a valorizar mais a experiência de trabalho por ter mais opções de seleção entre os ofertantes. Porém, o primeiro período de redução do efeito explicativo da experiência de trabalho foi em período de aumento da taxa de desocupação (entre 1995 e 2002) e o segundo foi em conjuntura de redução da taxa de desocupação (entre 2006 e 2008), o que se apresenta como evidências contrárias ao que foi exposto como explicação acima.

Verificaremos, a seguir, o modelo minceriano na comparação entre as regiões metropolitanas. Para a comparação não ficar muito extensa, optamos por realizar a análise em apenas dois anos da série histórica: em 2002 porque expressa o momento de contração do mercado de trabalho; 2009 porque expressa um momento de expansão do mercado de trabalho²⁸.

Análise comparativa das RMs

Os resultados do modelo minceriano para as regiões metropolitanas do Brasil estão dispostos nas tabelas 5.5 e 5.6, com o efeito explicativo das variáveis inseridas para os anos de 2002 e 2009, respectivamente. Podemos observar que, em 2002 o poder explicativo do modelo (R^2) era diferente entre as regiões metropolitanas: Brasília apresentava o maior R^2 (49,3%) e Belém o menor (33,6%). Em 2009, também havia diferença no poder explicativo entre as regiões metropolitanas, apesar de no geral as regiões metropolitanas terem reduzido o grau de explicação de R^2 , Brasília reduziu para 48,7% (o maior R^2); Belém continuou tendo menor poder explicativo (21,7%). As demais regiões metropolitanas apresentaram R^2 variando entre 31,8% e 37,8%.

²⁸ Optamos pelo ano de 2002, ao contrário de 1995, porque neste ano não há dados relativos à segmentação residencial do território metropolitano segundo a condição de morar no núcleo ou na periferia metropolitana, que passa a existir somente a partir de 1998. Também optamos por 2009 ao invés de 2015, porque entre 2011 e 2015 não há dados sobre favela. Como posteriormente necessitaremos desses dados, para que a comparação possa prosseguir, definimos desde então utilizar esses dois anos para a comparação entre as regiões metropolitanas.

O efeito explicativo da escolaridade se demonstrou significativo para todas as regiões metropolitanas ao nível de significância de 1% para o ano de 2002. Brasília foi o lugar onde houve o maior efeito explicado da escolaridade nesse ano: para cada ano a mais de escolaridade, os indivíduos ganhavam, em média, 17% a mais de rendimento do trabalho principal. Nas regiões metropolitanas de Porto Alegre e de Belo Horizonte, que se destacaram em segundo lugar, o efeito explicativo da escolaridade correspondeu a 13,9%, seguida por Recife (13,7%), Salvador (13,6%) e Belém (13,2%). As demais regiões metropolitanas apresentaram efeito explicativo abaixo do encontrado nessas metrópoles, sendo que aquela que possuía o menor efeito explicativo da escolaridade foi Curitiba (11,8%), logo acima aparecia o São Paulo (12,3%) e o Rio de Janeiro (12,6%).

Esses resultados nos permitem considerar que, à exceção de Curitiba, o efeito da escolaridade menor em São Paulo e no Rio de Janeiro, que são as regiões metropolitanas mais desenvolvidas economicamente, pode ter relação com a maior oferta de força de trabalho portadora de maior nível de instrução, exatamente porque são as regiões metropolitanas onde se concentram parte relevante do mercado de trabalho metropolitano. Por outro lado, Brasília apresenta o maior efeito explicativo da escolaridade devido à estrutura de seu mercado de trabalho, por ser altamente segmentado, em que há diferenças maiores entre os setores mais avançados da economia, principalmente os serviços públicos que requerem níveis elevados de escolaridade dos indivíduos, uma vez que suas ocupações são preenchidas pelo mecanismo de concurso público, apresentando níveis elevados de remuneração e setores mais precários. O elevado efeito da escolaridade das regiões metropolitanas decorreu da pouca oferta de empregos em setores mais avançados da economia, o que torna a escolaridade uma espécie de moeda que se valoriza quando o mercado de trabalho está em contração. Exemplo disso pode ser destacado na região metropolitana de Recife, em que os diferenciais de rendimento para cada ano a mais de escolaridade correspondiam, em média, naquele ano a 13,7%.

Tabela 5.5: Coeficientes não-padronizados do modelo minceriano (Teoria do Capital Humano) ¹ de regiões metropolitanas do Brasil – 2002

Continua

Variáveis	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte
(Constante)	0,786 ***	0,946 ***	0,654 ***	0,701 ***	0,989 ***
Anos_Estudo	0,132 ***	0,125 ***	0,137 ***	0,136 ***	0,139 ***
Exp. Trabalho	0,026 ***	0,028 ***	0,028 ***	0,023 ***	0,023 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ns	0,000 ***	0,000 **	0,000 ns	0,000 **
Mulher	-0,242 ***	-0,318 ***	-0,285 ***	-0,310 ***	-0,307 ***
Cor_branca	0,143 ns	0,069 ns	0,195 ***	0,466 ***	0,147 ***
Cor_parda	-0,027 ns	-0,076 ns	-0,024 ns	0,087 **	-0,003 ns
R ²	0,336	0,372	0,388	0,386	0,428
R ² ajustado	0,333	0,370	0,386	0,384	0,427
N (Peso amostral)	1.192	1.914	2.078	2.195	3.124
N (Peso original)	541.466	869.339	943.923	996.858	1.419.178

Conclusão

Variáveis	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília
(Constante)	1,108 ***	1,298 ***	1,219 ***	0,948 ***	0,874 ***
Anos_Estudo	0,126 ***	0,123 ***	0,118 ***	0,139 ***	0,170 ***
Exp. Trabalho	0,022 ***	0,019 ***	0,021 ***	0,030 ***	0,022 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ns	0,000 ***	0,000 ns
Mulher	-0,266 ***	-0,295 ***	-0,267 ***	-0,258 ***	-0,301 ***
Cor_branca	0,225 ***	0,259 ***	0,202 ***	0,154 ***	0,258 ***
Cor_parda	0,045 ns	0,040 ns	-0,010 ns	0,058 ns	0,058 ns
R ²	0,389	0,398	0,359	0,404	0,493
R ² ajustado	0,389	0,397	0,357	0,403	0,491
N (Peso amostral)	7.568	12.591	2.041	2.750	1.521
N (Peso original)	3.437.837	5.719.129	927.295	1.249.015	691.018

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

Em 2009 houve redução do efeito explicativo da escolaridade em todas as metrópoles, tornando esses efeitos mais

convergentes entre elas, com variação de 9,4% (Belém) a 12,2% em Belo Horizonte. Somente Brasília apresentou comportamento diferente, tendo apresentado elevação do efeito explicativo da escolaridade para 17,1%. Em todas elas os resultados foram significativos ao nível de 1%.

Com exceção de Brasília, podemos supor que no momento em que o mercado de trabalho encontrou-se em expansão, como foi o ano de 2009, a escolaridade tendeu a perder seu valor na obtenção de rendimento, pois na medida em que aumentou a demanda por trabalho e ocorreu aumento da escolaridade média dos indivíduos diminuiu a margem de escolha feita pelas empresas e outras instituições do mercado de trabalho por indivíduos segundo o critério de escolaridade.

A segmentação do mercado de trabalho em Brasília, principalmente pela importância dos serviços públicos que se concentram nessa metrópole, pode ser a explicação para o coeficiente do efeito da escolaridade ter se elevado durante o período analisado, ainda que em apenas 0,01%, num momento de expansão do mercado de trabalho, ao contrário do que se verificou para as demais regiões metropolitanas. Num ambiente em que havia ocupações com níveis de remuneração muito elevados convivendo com ocupações cujas remunerações eram baixas, a escolaridade tornou-se um dos mecanismos por excelência para a diferenciação daqueles que exerciam as ocupações de maior remuneração.

Quando se analisa o comportamento do efeito explicativo da experiência de trabalho, podemos observar que não houve um padrão comum entre todas as regiões metropolitanas analisadas. Houve aumento desse efeito em Brasília (1%), São Paulo (0,9%), Curitiba (0,8%) e Belo Horizonte (0,1%). Houve redução em Belém (-1,8%), Recife (-1,3%), Fortaleza (-0,7%), Rio de Janeiro (-0,4%) e Porto Alegre (-0,4%). Somente a região metropolitana de Salvador manteve o mesmo efeito.

Para prosseguir na análise da hipótese que formulamos neste trabalho, convém também analisar a escolaridade de acordo as demais perspectivas analíticas. Para tanto, agora vamos nos concentrar na perspectiva baseada na teoria credencialista, em que são as credenciais que mais importam como

elemento discriminador dos diferenciais de rendimento entre os indivíduos.

Tabela 5.6: Coeficientes não-padronizados do modelo minceriano (Teoria do Capital Humano)¹ de regiões metropolitanas do Brasil – 2009

Variáveis						Continua				
	Belém		Fortaleza		Recife		Salvador		Belo Horizonte	
(Constante)	1,875	***	1,441	***	1,369	***	1,378	***	1,628	***
Anos_Estudo	0,094	***	0,117	***	0,116	***	0,121	***	0,122	***
Exp. Trabalho	0,008	ns	0,020	***	0,014	***	0,023	***	0,024	***
Exp. Trabalho ²	0,000	ns	0,000	*	0,000	ns	0,000	**	0,000	**
Mulher	-0,240	***	-0,295	***	-0,247	***	-0,255	***	-0,298	***
Cor_branca	0,103	ns	0,191	**	0,377	***	0,446	***	0,192	***
Cor_parda	-0,020	ns	0,047	ns	0,132	**	0,093	***	0,011	ns
R ²	0,217		0,325		0,342		0,342		0,378	
R ² ajustado	0,214		0,323		0,340		0,340		0,377	
N (Peso amostral)										
N (Peso original)	669.033		1.176.732		1.126.085		1.384.490		1.846.967	

Variáveis						Conclusão				
	Rio de Janeiro		São Paulo		Curitiba		Porto Alegre		Brasília	
(Constante)	1,863	***	1,674	***	1,779	***	1,602	***	1,220	***
Anos_Estudo	0,108	***	0,109	***	0,106	***	0,114	***	0,171	***
Exp. Trabalho	0,018	***	0,028	***	0,029	***	0,026	***	0,032	***
Exp. Trabalho ²	0,000	**	0,000	***	0,000	***	0,000	***	0,000	*
Mulher	-0,237	***	-0,235	***	-0,285	***	-0,275	***	-0,290	***
Cor_branca	0,179	***	0,257	***	0,179	***	0,241	***	0,238	***
Cor_parda	-0,062	**	0,089	***	0,019	ns	0,089	ns	0,042	ns
R ²	0,326		0,318		0,321		0,341		0,487	
R ² ajustado	0,325		0,317		0,319		0,340		0,486	
N (Peso amostral)										
N (Peso original)	3.938.524		6.862.694		1.209.405		1.449.836		896.215	

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

5.4 Teoria credencialista

Como afirmamos no capítulo 2, para os teóricos credencialistas, críticos da teoria do capital humano, a escolaridade quando requerida pela demanda por trabalho serve para sinalizar certas competências dos indivíduos, sem que isso signifique que haja maior capacidade produtiva que corresponda em maior produtividade. Como a escolaridade é compreendida como sinalização de maior propensão à treinabilidade, importa muito mais as credenciais que os indivíduos apresentam do que sua escolaridade medida em anos. Por isso, vamos realizar a mesma análise feita anteriormente, mas incorporando duas variáveis *dummy* de escolaridade segundo suas credenciais construídas a partir de níveis de instrução. Neste caso, a função referente ao modelo credencialista é expresso do seguinte modo:

$$\ln W = a_1 + b_1 \text{ Escol} + b_2 \text{ Med} + b_3 \text{ Sup} + b_4 \text{ Exp} + b_5 \text{ Exp}^2 + d_1 F + e_1 \quad (2)$$

Onde $\ln W$ é o logaritmo natural do rendimento do trabalho principal por hora de trabalho; *Escol* corresponde à escolaridade em anos de instrução; *Med* é o nível de instrução Médio (11 a 14 anos de estudo); *Sup* é o nível de instrução superior (15 anos e mais); *Exp* é experiência de trabalho; Exp^2 é a experiência de trabalho ao quadrado; *F* é um vetor que expressa outras variáveis de controle (sexo e cor); a_1 é o intercepto e e_1 é o termo aleatório.

Para medir o efeito de cada nível de instrução sobre os diferenciais de rendimento do trabalho principal, convém verificar como ocorreu seu comportamento ao longo do período de 1995 a 2015 para o conjunto das regiões metropolitanas.

Quando se avalia a escolaridade segundo os níveis de instrução, conforme tabela 5.7, observamos que durante o período em análise houve redução da participação de pessoas sem instrução até o médio incompleto e aumento da participação de pessoas com nível médio e superior. Vale registrar que a participação de pessoas de nível médio saltou de 20,4%, em 1995, para 42,4 %, em 2015, que correspondeu a mais que o dobro da participação, num período de 20 anos. O registro também é válido para a participação de pessoas de nível superior, pois em 1995 correspondia a 10,5% e em 2015 passou a corresponder a

19,6%. Neste caso, estamos nos referindo àquelas pessoas que completaram 15 anos de escolaridade. Isso significa que houve um aumento substancial de pessoas com maiores níveis de instrução nas regiões metropolitanas do país em 15 anos. De todo modo, esses resultados demonstraram que as pessoas da sociedade brasileira – de modo especial em suas regiões metropolitanas – estão tendo maior acesso ao ensino, condizente com o esforço de ampliação do sistema escolar brasileiro já empreendido há décadas. Trata-se, portanto, de uma sociedade que está cada vez mais escolarizada.

Tabela 5.7: Pessoas de 25 a 59 anos de idade segundo os níveis de instrução - Brasil Metropolitano

<i>Em %. Continua</i>							
Nível de instrução	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Sem instrução até ensino médio incompleto	69,1	67,9	66,9	65,7	64,9	-	62,7
Médio completo até ensino superior incompleto	20,4	21,5	22,2	22,9	24,0	-	26,0
Superior completo	10,5	10,6	10,9	11,4	11,1	-	11,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0

<i>Continua</i>							
Nível de instrução	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sem instrução até ensino médio incompleto	60,3	58,8	56,6	55,3	52,5	51,1	49,6
Médio completo até ensino superior incompleto	27,8	29,1	31,1	32,0	34,0	35,2	36,3
Superior completo	11,9	12,1	12,3	12,7	13,4	13,7	14,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<i>Conclusão</i>							
Nível de instrução	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sem instrução até ensino médio incompleto	47,7	-	44,5	42,1	40,7	39,8	38,0
Médio completo até ensino superior incompleto	37,5	-	39,4	40,8	41,3	41,5	42,4
Superior completo	14,8	-	16,1	17,1	18,1	18,7	19,6
Total	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Análise do conjunto das RMs

Assim como fizemos na análise do modelo minceriano, vamos nos concentrar, principalmente, na análise do efeito da escolaridade, segundo seus níveis de instrução, e também na experiência de trabalho. Podemos observar na tabela 5.8 o efeito dos anos de escolaridade e das variáveis *dummy* que expressam o nível médio e o nível superior sobre os diferenciais de rendimento. Os resultados desses níveis de instrução devem ser avaliados em relação às pessoas que não atingiram nem o nível médio nem o nível superior. Do mesmo modo que feito para análise anterior, ao multiplicar o resultado por 100 obtemos o resultado em percentual.

A incorporação das variáveis *dummy* referente ao nível de instrução provocou redução do efeito dos anos de escolaridade, como vimos anteriormente. Sem as variáveis de nível de instrução o efeito dos anos de escolaridade variava entre 10,5% e 13,1% no período analisado. Com a inserção das variáveis de nível de instrução o efeito dos anos de escolaridade passou a variar entre 4,7% e 8,7%. Essa redução observada devido à incorporação das variáveis de nível de instrução ocorre porque parcela da explicação dos anos de escolaridade se deve às credenciais educacionais, o que corrobora a perspectiva analítica que defende esse posicionamento. Neste sentido, é importante analisar o efeito de cada nível de instrução em relação à variável de referência, permitindo a realização de análise relacional entre as categorias utilizadas que nos informam sobre as credenciais educacionais.

Podemos observar que as variáveis de nível de instrução apresentaram resultados positivos e significativos em todos os anos, o que sugere que aqueles que possuem o nível médio e o nível superior ganham, em média, mais do que aqueles não alcançaram esses níveis de instrução. Apesar disso, há diferença na magnitude dos níveis de rendimento e há mudanças do efeito de cada nível de instrução no período de 1995 a 2015.

As pessoas de nível médio de instrução ganhavam, em média, 20,9% mais do que aquelas que não possuíam o nível médio em 1995. Apesar do aumento desse efeito até 1999, atingindo 25,1%, a partir de 2001 começa ocorrer redução da

diferença entre os ganhos das pessoas com nível médio e daquelas não tinham alcançado esse nível de instrução. Essa redução foi tão forte que no último ano da série histórica, em 2015, o efeito do nível médio de instrução passou a ser 8,7%. Ou seja, as pessoas com nível médio ganhavam, em média, 8,7% a mais que aquelas que não possuíam o nível médio. Isso demonstra que a credencial de nível médio se desvalorizou no mercado de trabalho, principalmente quando se considera que nesse período ocorreu simultaneamente aumento da média de escolaridade das pessoas, aumento da média de rendimento e redução do desemprego. Portanto, num contexto expansionista do mercado de trabalho e de aumento da escolaridade a demanda por trabalho discrimina menos entre as pessoas que possuem o nível médio e aquelas que não alcançaram esse nível de instrução.

O efeito explicativo da variável de nível superior de instrução foi em todos os anos maior que 50% em relação ao efeito explicativo da variável de nível médio e essa diferença chegou a alcançar 76,2%, demonstrando que os ganhos das pessoas com aquelas credenciais são, em média, muito mais elevados do que as pessoas com nível médio e, principalmente, às pessoas que não alcançaram o nível médio de instrução. Diferente das pessoas de nível médio, apesar de oscilações observadas no período de 1995 a 2015, o efeito do final da séria histórica foi maior que o efeito verificado no começo, passando de 71,4%, em 1995, para 81,7%, em 2015. No ano de 2004, quando o efeito do nível superior atingiu seu patamar mais elevado, o efeito explicativo foi de 95,4%. Mesmo tendo havido redução a partir desse ano, em nenhum momento o efeito da variável de nível superior foi inferior a 80%, demonstrando que elas ganhavam sempre, em média, 80% mais do que as pessoas que não alcançavam o nível médio.

Essa constatação revela que num contexto de um mercado de trabalho contracionista, como foi entre 1995 e 2004, o mercado de trabalho passou a valorizar mais ainda as pessoas com as credenciais de nível superior. Ao contrário, quando o mercado de trabalho passou a se caracterizar de modo expansivo, no período entre 2004 e 2014, houve redução do efeito

da variável de nível superior, mas essa redução se deu mantendo a diferença entre as pessoas com nível superior e as pessoas com nível médio. Isso demonstra que em contexto de expansão do mercado de trabalho e de aumento de instrução da população as credenciais educacionais tendem a se desvalorizar, mas essa desvalorização se dá mantendo as diferenças entre as pessoas com ensino superior e as pessoas com ensino médio.

Como as mudanças observadas foram a partir da segunda metade da primeira década do século XXI e começo da segunda, que correspondeu ao período de expansão do mercado de trabalho, podemos afirmar que, dado o aumento do nível de escolarização da população em todos os níveis de instrução, os níveis mais elevados de escolaridade tenderam a perder seu efeito como elemento diferenciador para a obtenção de rendimento, não obstante ainda continuarem muito díspares as diferenças entre as credenciais educacionais. Isso pode condizer com a inflação de credenciais já observadas para pessoas de nível médio e de nível superior, pois essa condição dá mais opção aos empregadores para realizar contratação e melhor remuneração às pessoas nesse último nível de escolaridade.

Quando observamos a experiência de trabalho, percebemos que de modo geral houve queda do seu efeito explicativo ao longo do período analisado, apesar de oscilações em determinados anos. Em 1995 o efeito explicativo da experiência de trabalho foi de 3,6% e em 2015 atingiu o patamar de 2,5%. Mas o menor patamar atingido foi no ano de 2014, quando registrou 2%. O período de crescimento do efeito da experiência de trabalho foi entre 2002 e 2006, mas em intervalo que variou de 2,6% a 3%. Também houve crescimento em 2009 em relação ao registrado em 2008, mas ocorre redução a partir de 2011. Não é possível estabelecer, portanto, nenhuma relação com o comportamento do efeito da experiência de trabalho com as mudanças de conjuntura econômica do mercado de trabalho, porque, em geral, houve queda daquele efeito em período de contração e de expansão do mercado de trabalho.

Tabela 5.8: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo da teoria credencialista¹

Continua							
Variáveis	1995	1996	1997	1998	1999	2010	2001
(Constante)	0,872 ***	1,072 ***	1,164 ***	1,177 ***	1,121 ***	-	1,224 ***
Anos_Estudo	0,087 ***	0,078 ***	0,077 ***	0,077 ***	0,075 ***	-	0,077 ***
Ens_medio	0,209 ***	0,216 ***	0,241 ***	0,244 ***	0,251 ***	-	0,240 ***
Ens_superior	0,714 ***	0,767 ***	0,799 ***	0,840 ***	0,866 ***	-	0,869 ***
Exp. Trabalho	0,036 ***	0,034 ***	0,030 ***	0,029 ***	0,031 ***	-	0,030 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	-	0,000 ***
Mulher	-0,372 ***	-0,340 ***	-0,344 ***	-0,310 ***	-0,303 ***	-	-0,285 ***
Cor_branca	0,306 ***	0,338 ***	0,290 ***	0,283 ***	0,295 ***	-	0,243 ***
Cor_parda	0,019 ns	0,035 ns	0,006 ns	0,008 ns	0,023 ns	-	-0,022 ns
R ²	0,446	0,411	0,428	0,444	0,434	-	0,440
R ² ajustado	0,446	0,411	0,428	0,444	0,434	-	0,440
N (peso amostral)	29.597	28.541	30.014	29.827	30.332	-	34.049
N (peso original)	13.495.713	13.309.701	13.543.972	13.693.262	13.811.633	-	15.542.284

Continua							
Variáveis	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Constante)	1,328 ***	1,429 ***	1,499 ***	1,548 ***	1,656 ***	1,734 ***	1,926 ***
Anos_Estudo	0,074 ***	0,069 ***	0,068 ***	0,070 ***	0,065 ***	0,070 ***	0,062 ***
Ens_medio	0,218 ***	0,229 ***	0,226 ***	0,189 ***	0,202 ***	0,160 ***	0,158 ***
Ens_superior	0,917 ***	0,935 ***	0,954 ***	0,917 ***	0,921 ***	0,858 ***	0,877 ***
Exp. Trabalho	0,026 ***	0,027 ***	0,027 ***	0,029 ***	0,030 ***	0,027 ***	0,022 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,306 ***	-0,287 ***	-0,288 ***	-0,268 ***	-0,264 ***	-0,266 ***	-0,282 ***
Cor_branca	0,254 ***	0,237 ***	0,229 ***	0,223 ***	0,219 ***	0,214 ***	0,232 ***
Cor_parda	0,016 ns	0,002 ns	-0,015 ns	-0,003 ns	0,006 ns	0,012 ns	0,024 **
R ²	0,441	0,423	0,431	0,426	0,421	0,410	0,402
R ² ajustado	0,441	0,423	0,431	0,426	0,421	0,410	0,402
N (peso amostral)	36.974	36.610	38.338	40.368	41.442	40.868	41.838
N (peso original)	16.809.519	16.879.665	17.617.264	18.368.554	18.990.713	19.409.156	20.499.033

Variáveis	Conclusão						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	1,968 ***	-	2,315 ***	2,446 ***	2,615 ***	2,679 ***	2,736 ***
Anos_Estudo	0,059 ***	-	0,048 ***	0,049 ***	0,049 ***	0,047 ***	0,048 ***
Ens_medio	0,164 ***	-	0,146 ***	0,134 ***	0,123 ***	0,102 ***	0,087 ***
Ens_superior	0,880 ***	-	0,909 ***	0,871 ***	0,839 ***	0,834 ***	0,817 ***
Exp. Trabalho	0,026 ***	-	0,027 ***	0,021 ***	0,021 ***	0,020 ***	0,025 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	-	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,271 ***	-	-0,285 ***	-0,287 ***	-0,289 ***	-0,263 ***	-0,248 ***
Cor_branca	0,232 ***	-	0,234 ***	0,245 ***	0,222 ***	0,244 ***	0,199 ***
Cor_parda	0,032 ***	-	0,040 ***	0,050 ***	0,001 ns	0,026 **	0,001 ns
R ²	0,396	-	0,332	0,331	0,321	0,332	0,283
R ² ajustado	0,396	-	0,332	0,331	0,321	0,332	0,282
N (peso amostral)	42.328	-	38.197	39.275	38.893	39.963	38.943
N (peso original)	20.559.981	-	21.053.262	21.637.985	21.612.290	22.392.496	22.353.044

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

Análise comparativa das RMs

O comportamento que observamos do efeito explicativo da escolaridade ao longo do período de 1995 a 2015 para o conjunto das regiões metropolitanas foi observado também para a maioria das metrópoles na comparação dos anos de 2002 e 2009, como podemos observar nas tabelas 5.9 e 5.10. De modo geral, ao inserir as variáveis *dummy* referente ao nível de instrução, houve redução do efeito explicativo da variável anos de estudo em todas as regiões metropolitanas e praticamente em todas elas também houve redução desse efeito entre os anos de 2002 e 2009.

Na análise da variável de nível médio de instrução, que está sendo contraposta às pessoas que não alcançaram esse nível de ensino, apesar de haver resultados positivos e significativos em todas as regiões metropolitanas em 2002, há diferenças marcantes entre elas. Porto Alegre, Curitiba e São Paulo foram as metrópoles com menor efeito. Essas metrópoles foram seguidas por Belo Horizonte e Rio de Janeiro, apresentando que nas metrópoles do Sul e Sudeste é onde as diferenças de rendimento entre as pessoas de nível médio e aquelas que não alcançaram

esse nível de instrução são menores. As metrópoles que apresentaram as maiores diferenças foram Brasília (38,9%), Salvador (37,9%), Recife (36%), Fortaleza (32,9) e Belém (30,4%). Todas elas metrópoles das regiões Centro-Oeste, Nordeste e Norte do país. Ou seja, nessas últimas metrópoles as pessoas com nível médio de instrução ganhavam, em média, acima de 30% mais que as pessoas que não alcançaram esse nível de escolaridade.

Houve redução das diferenças de rendimento entre as pessoas de nível médio de instrução e aquelas que não alcançaram esse nível em todas as regiões metropolitanas no ano de 2009, com exceção de Porto Alegre. Porém, as reduções mais marcantes ocorreram nas metrópoles que apresentaram em 2002 as maiores diferenças, especialmente as metrópoles das regiões Norte e Nordeste do país. Com essas mudanças indicadas, as metrópoles que apresentam as maiores diferenças em 2009 foram Brasília (30,1%), Salvador (27,1%) e Recife (26%). Na sequência observa-se Rio de Janeiro (18%), Porto Alegre (17%), São Paulo (15,5%) e Belo Horizonte (15,1%). As metrópoles que apresentaram as menores diferenças foram Curitiba (10%), Belém (12,5%) e Fortaleza (14,5%). Se no começo da década havia um padrão regional das diferenças do nível médio de instrução, o mesmo não se confirmou no final da década.

Os diferenciais de rendimento das pessoas com nível superior de instrução em relação aquelas que não alcançaram o nível médio foram mais elevados que os diferenciais referentes às pessoas de nível médio de instrução em todas as regiões metropolitanas analisadas e em todos os anos. Aquelas que apresentaram os diferenciais superiores a 100% em 2002 foram Salvador (135,5%), Recife (116,8%), Rio de Janeiro (112,7%), Belém (110,9%), Fortaleza (110,4%) e Brasília (103,6%). Isso significa que nessas metrópoles as pessoas com nível superior de instrução ganhavam, em média, mais que o dobro em relação aquelas que não haviam alcançado o nível médio.

Houve aumento do efeito explicativo da variável de nível superior de instrução nas metrópoles de Brasília (16,1%) e de São Paulo (3,7%) na comparação entre os anos de 2002 e 2009. Em todas as demais metrópoles houve redução desse efeito explicativo, o que possibilitou que somente Salvador (113,4%) e Recife (105,5%), além de Brasília (119,7%), apresentassem diferenciais de rendimento acima de 100%. Abaixo de 100%, mas em ordem decrescente, obser-

vamos as seguintes metrópoles: Fortaleza (99,2%), Belém (92,8%), Rio de Janeiro (89,6%), Belo Horizonte (86,6%), São Paulo (82,4%), Porto Alegre (75,6%) e Curitiba (67,3%). Esses resultados, portanto, demonstram ausência de um padrão regional do país sobre os diferenciais de rendimento das pessoas de nível superior de instrução.

Tabela 5.9: Coeficientes não-padronizados do modelo credencialista¹ de regiões metropolitanas do Brasil – 2002

Continua						
Variáveis	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte	
(Constante)	1,127 ***	1,192 ***	1,006 ***	1,104 ***	1,294 ***	
Anos_Estudo	0,065 ***	0,069 ***	0,067 ***	0,061 ***	0,084 ***	
Ens_medio	0,304 ***	0,329 ***	0,360 ***	0,379 ***	0,219 ***	
Ens_superior	1,109 ***	1,104 ***	1,168 ***	1,355 ***	0,876 ***	
Exp. Trabalho	0,028 ***	0,028 ***	0,029 ***	0,026 ***	0,025 ***	
Exp. Trabalho ²	0,000 *	0,000 ***	0,000 ***	0,000 **	0,000 ***	
Mulher	-0,259 ***	-0,314 ***	-0,318 ***	-0,329 ***	-0,329 ***	
Cor_branca	0,144 ns	0,051 ns	0,154 **	0,346 ***	0,128 ***	
Cor_parda	0,009 ns	-0,064 ns	-0,018 ns	0,080 **	0,001 ns	
R ²	0,387	0,420	0,436	0,446	0,462	
R ² ajustado	0,383	0,417	0,434	0,444	0,461	
N (Peso amostral)	1.192	1.914	2.078	2.195	3.124	
N (Peso original)	541.466	869.339	943.923	996.858	1.419.178	

Conclusão						
Variáveis	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília	
(Constante)	1,552 ***	1,586 ***	1,449 ***	1,268 ***	1,257 ***	
Anos_Estudo	0,053 ***	0,073 ***	0,076 ***	0,090 ***	0,095 ***	
Ens_medio	0,273 ***	0,185 ***	0,168 ***	0,147 ***	0,389 ***	
Ens_superior	1,127 ***	0,788 ***	0,724 ***	0,809 ***	1,036 ***	
Exp. Trabalho	0,023 ***	0,021 ***	0,024 ***	0,031 ***	0,023 ***	
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 **	0,000 ***	0,000 ns	
Mulher	-0,296 ***	-0,310 ***	-0,283 ***	-0,273 ***	-0,295 ***	
Cor_branca	0,187 ***	0,233 ***	0,182 **	0,135 ***	0,243 ***	
Cor_parda	0,059 **	0,036 ns	-0,021 ns	0,045 ns	0,085 ns	
R ²	0,455	0,432	0,389	0,440	0,528	
R ² ajustado	0,455	0,432	0,386	0,438	0,526	
N (Peso amostral)	7.568	12.591	2.041	2.750	1.521	
N (Peso original)	3.437.837	5.719.129	927.295	1.249.015	691.018	

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

Tabela 5.10: Coeficientes não-padronizados do modelo credencialista¹ de regiões metropolitanas do Brasil - 2009

Continua

Variáveis	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte
(Constante)	2,162 ***	1,716 ***	1,753 ***	1,746 ***	1,973 ***
Anos_Estudo	0,046 ***	0,070 ***	0,052 ***	0,055 ***	0,065 ***
Ens_medio	0,125 **	0,145 ***	0,260 ***	0,271 ***	0,151 ***
Ens_superior	0,928 ***	0,992 ***	1,055 ***	1,134 ***	0,866 ***
Exp. Trabalho	0,010 ns	0,022 ***	0,015 ***	0,027 ***	0,028 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ns	0,000 ***	0,000 ns	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,247 ***	-0,315 ***	-0,272 ***	-0,278 ***	-0,316 ***
Cor_branca	0,078 ns	0,149 **	0,328 ***	0,344 ***	0,145 ***
Cor_parda	-0,002 ns	0,044 ns	0,129 ***	0,075 ***	-0,003 ns
R ²	0,279	0,387	0,402	0,404	0,432
R ² ajustado	0,275	0,385	0,400	0,402	0,431
N (Peso amostral)					
N (Peso original)	669.033	1.176.732	1.126.085	1.384.490	1.846.967

Conclusão

Variáveis	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília
(Constante)	2,253 ***	2,070 ***	2,071 ***	1,977 ***	1,840 ***
Anos_Estudo	0,048 ***	0,054 ***	0,060 ***	0,061 ***	0,075 ***
Ens_medio	0,180 ***	0,155 ***	0,100 **	0,170 ***	0,301 ***
Ens_superior	0,896 ***	0,824 ***	0,673 ***	0,756 ***	1,197 ***
Exp. Trabalho	0,020 ***	0,028 ***	0,032 ***	0,026 ***	0,032 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 **
Mulher	-0,262 ***	-0,246 ***	-0,305 ***	-0,295 ***	-0,297 ***
Cor_branca	0,138 ***	0,202 ***	0,161 **	0,226 ***	0,169 ***
Cor_parda	-0,063 ***	0,066 ***	0,012 ns	0,079 ns	0,037 Ns
R ²	0,385	0,370	0,364	0,380	0,553
R ² ajustado	0,384	0,370	0,362	0,379	0,551
N (Peso amostral)					
N (Peso original)	3.938.524	6.862.694	1.209.405	1.449.836	896.215

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

A redução dos diferenciais de rendimento das pessoas de nível médio e de nível superior de instrução em relação às pessoas que não alcançam o nível médio indica que em momento de um mercado de trabalho expansionista houve desvalorização das credenciais educacionais relacionadas ao aumento do nível de instrução da população em geral e à baixa taxa de desocupação existente na economia. Exceções já destacadas ocorreram em Porto Alegre em relação às pessoas de nível médio e em Brasília e São Paulo em relação às pessoas de nível de superior.

Como o mercado de trabalho não possui um comportamento estático, ao contrário está sob os efeitos conjunturais da economia, é preciso considerar a dinâmica da demanda, dada as diferentes conjunturas existentes, para analisar a importância da escolaridade em cada momento. Neste sentido, torna-se importante analisar a importância da escolaridade decorrente das exigências que as ocupações apresentam, mesmo considerando que os requerimentos ocupacionais de escolaridade também podem sofrer mudanças por decorrência da dinâmica do próprio mercado de trabalho. Diante disso, convém analisar o efeito da escolaridade requerida pelas ocupações – também as situações de sobre-educação e subeducação ocupacionais –, por se tratar do lado da demanda do mercado de trabalho.

5.5 Sobre-educação, subeducação e escolaridade requerida

A análise que utiliza o modelo ORU procura enfatizar os aspectos da escolaridade a partir da ocupação, ao contrário dos modelos anteriores testados em que se busca considerar a escolaridade referente aos indivíduos. Por este motivo, o modelo da ORU encontra-se ligado à demanda por trabalho, ao passo que os modelos minceriano e credencialista encontram-se do lado da oferta de trabalho. Isso é importante porque podemos analisar como se comporta o lado da demanda por trabalho no que se refere à escolaridade em debate com os modelos relativos à teoria do capital humano e ao modelo credencialista. Assim, a equação referente ao modelo ORU é descrita da seguinte forma:

$$\ln W = a_1 + b_1 \text{ Requer} + b_2 \text{ Sobre} + b_3 \text{ Sub} + b_4 \text{ Exp} + b_5 \text{ Exp}^2 + d_1 F + e_1 \quad (3)$$

Onde $\ln W$ é o logaritmo natural do rendimento do trabalho principal por hora de trabalho; *Requer* corresponde à escolaridade requerida pela ocupação (require); *Sobre* corresponde à sobre-educação (overeducation); *Sub* corresponde à subeducação (undereducation); *Exp* é experiência de trabalho; Exp^2 é a experiência de trabalho ao quadrado; *F* é um vetor que expressa outras variáveis de controle (sexo e cor); *a* é o intercepto e *e* é o termo aleatório.

Na tabela 5.11, apresentamos a proporção de pessoas que encontravam-se em ocupações adequadas, segundo seu nível de escolaridade, pessoas que possuíam mais escolaridade que a exigência da ocupação (sobre-educação) e pessoas que possuíam menos escolaridade que o exigido pela ocupação (subeducação). Os dados corresponderam às pessoas de 25 a 59 anos de idade das regiões metropolitanas do Brasil, no período de 2002 a 2015²⁹. Podemos perceber que, nesse período, ocorreu aumento da proporção de pessoas na situação de sobre-educadas e, ao mesmo tempo, redução da proporção de pessoas na situação de subeducadas. Em 2015, as proporções sobre-educação ultrapasaram as proporções de subeducação. As pessoas na situação de escolaridade adequada à exigência da ocupação também apresentaram elevação.

Tabela 5.11: Incidência de sobre-educação e subeducação no Brasil Metropolitano

(Em %)							
Situação	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Adequada	33,5	33,4	33,7	34,2	34,7	35,4	35,8
Sobre-educação	22,5	24,2	25,6	25,9	27,7	28,7	30,1
Subeducação	44,0	42,4	40,8	39,8	37,6	35,9	34,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Situação	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Adequada	36,1	-	37,9	38,3	38,0	38,2	38,4
Sobre-educação	30,5	-	32,1	33,1	34,1	34,6	36,3
Subeducação	33,4	-	30,0	28,6	28,0	27,2	25,3
Total	100,0	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

²⁹ Os dados estão disponíveis apenas para o período de 2002 a 2015 porque não foi possível estabelecer a correspondência entre suas ocupações com o período de 1995 a 2001, conforme explicação no Apêndice A.

Esse comportamento observado para o conjunto das regiões metropolitanas foi também verificado em cada uma das regiões metropolitanas do Brasil: aumento da proporção de pessoas sobre-educadas e redução da proporção de pessoas subeducadas. Porém, não houve muita diferença entre as proporções em cada tipo de situação – adequação, sobre-educação ou subeducação – na comparação das regiões metropolitanas em 2002 e em 2015, como podemos observar na tabela 5.12.

Tabela 5.12: Incidência de sobre-educação e subeducação nas regiões metropolitanas do Brasil

(Em %)

Situação	Belém		Fortaleza		Recife		Salvador		Belo Horizonte	
	2002	2015	2002	2015	2002	2015	2002	2015	2002	2015
Adequada	33,3	38,8	30,7	34,1	32,6	36,3	34,9	36,4	33,8	37,1
Sobre- educação	24,3	38,0	19,3	35,1	21,8	36,3	22,9	39,2	19,4	32,4
Subeducação	42,3	23,2	50,0	30,8	45,6	27,4	42,2	24,4	46,8	30,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Situação	Rio de Janeiro		São Paulo		Curitiba		Porto Alegre		Brasília	
	2002	2015	2002	2015	2002	2015	2002	2015	2002	2015
Adequada	35,4	41,7	32,4	38,4	30,8	37,4	33,6	39,2	38,5	37,7
Sobre- educação	24,0	37,2	22,3	36,4	23,3	35,6	23,4	33,6	23,6	39,8
Subeducação	40,5	21,1	45,3	25,1	45,9	27,0	43,1	27,1	37,9	22,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Foi possível verificar que o comportamento das regiões metropolitanas – aumento da proporção de pessoas sobre-educadas – corrobora as observações realizadas nos países desenvolvidos desde a década de 1980 (Ducan e Hoffman, 1981; Hartog, 2000) e também o que alguns autores já manifestaram para a realidade brasileira desde o final da década de 1990 (Santos, 2002; Diaz e Machado, 2008; Esteves, 2009). O que podemos destacar, entretanto, foi a velocidade do aumento da proporção de sobre-educados durante os anos 2000 e a pri-

meira metade da segunda década do século XXI, já que houve aumento de sobre-educação em torno de 14% no conjunto das regiões metropolitanas analisadas.

Como foi observado por Hartog (2000) e constatado também em outros trabalhos empíricos que se utilizaram do modelo ORU, os parâmetros referentes à escolaridade requerida, à sobre-educação e à subeducação apresentam as seguintes características:

1. Os retornos da escolaridade requerida são maiores que os retornos da educação adquirida pelos indivíduos (ao se comparar com o modelo minceriano);
2. Os retornos da sobre-educação são positivos, porém, menores que da educação requerida. Tipicamente, os retornos da sobre-educação são ou a metade ou dois terços dos retornos da educação requerida;
3. Os retornos da subeducação são negativos. A penalidade pela subeducação é sempre menor que os retornos pela educação requerida e também menor que os retornos pela sobre-educação.

Análise do conjunto das RMs

Se compararmos os resultados da aplicação do modelo ORU apresentados na tabela 5.13 para o conjunto das regiões metropolitanas, e os resultados do modelo minceriano, como vimos anteriormente, observamos que, de fato, os retornos da escolaridade requerida foram maiores que os retornos da escolaridade adquirida pelos indivíduos. Em 2002, por exemplo, os retornos da escolaridade adquirida (modelo minceriano) eram de 13,1% e, em 2015, eram de 10,7%. Para os mesmos anos, os retornos da escolaridade requerida (modelo ORU) eram de 17,9% e 15,1%, respectivamente. E esse comportamento foi observado em toda a série histórica que estamos analisando – período de 2002 a 2015. Também observamos que os retornos da sobre-educação foram inferiores aos retornos da escolaridade requerida para o conjunto das regiões metropolitanas. Esses retornos corresponderam à constatação de Hartog (2000) para os países desenvolvidos, em que os retornos da sobre-educação variavam entre

metade e dois terços dos retornos da escolaridade requerida. Como podemos visualizar, em geral, os retornos da sobre-educação foram em torno de $2/3$ dos retornos observados da escolaridade requerida. Os retornos da subeducação, como previsto pelo modelo ORU, apresentam sinal negativo, que correspondeu à penalidade aos trabalhadores por se encontrarem em ocupações em que se requeria maior nível de escolaridade. Neste caso, esses trabalhadores ganhavam menos do que se tivessem a escolaridade exigida pela ocupação. Em 2002, por exemplo, essa penalidade era de -8,7% e em 2015 era de -5,4%.

Os resultados encontrados para o conjunto das regiões metropolitanas estão de acordo com as evidências encontradas em outros países (Hartog, 2000) e também em outros estudos feitos no Brasil (Diaz e Machado, 2008). A análise dos retornos do modelo ORU nos possibilita concluir que os indivíduos sobre-educados auferiam, em média, maior rendimento que os indivíduos que estão na mesma ocupação, mas com escolaridade compatível. Porém, esses mesmos indivíduos sobre-educados auferiam, em média, menor rendimento que os indivíduos que possuíam a mesma escolaridade, mas que estavam em ocupações condizentes com sua exigência.

A título de exemplo, podemos considerar dois indivíduos empregados em uma ocupação que exige o nível médio de escolaridade, sendo que o nível de instrução do primeiro indivíduo é o nível superior e do segundo indivíduo é o nível médio. O primeiro indivíduo encontra-se numa situação de sobre-educação, pois apresenta maior escolaridade do que à requerida pela ocupação. Neste caso, esse indivíduo tende a ganhar, em média, mais do que o segundo indivíduo que apresenta a mesma escolaridade exigida pela ocupação. Porém, ao comparar com um terceiro indivíduo que possui o nível superior de ensino e está numa ocupação que exige o nível superior, o primeiro indivíduo auferiu, em média, menor remuneração em relação a este último.

Tabela 5.13: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo ORU¹

Continua							
Variáveis	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Constante)	0,498 ***	0,565 ***	0,645 ***	0,715 ***	0,822 ***	0,973 ***	1,100 ***
Escol_requer	0,179 ***	0,178 ***	0,176 ***	0,177 ***	0,172 ***	0,168 ***	0,165 ***
Sobre_educac	0,122 ***	0,119 ***	0,117 ***	0,113 ***	0,116 ***	0,114 ***	0,101 ***
Sub_educac	-0,087 ***	-0,081 ***	-0,082 ***	-0,079 ***	-0,076 ***	-0,079 ***	-0,070 ***
Exp. Trabalho	0,025 ***	0,026 ***	0,027 ***	0,028 ***	0,028 ***	0,025 ***	0,022 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,268 ***	-0,263 ***	-0,255 ***	-0,243 ***	-0,239 ***	-0,236 ***	-0,255 ***
Cor_branca	0,253 ***	0,243 ***	0,232 ***	0,217 ***	0,216 ***	0,216 ***	0,232 ***
Cor_parda	0,011 ns	0,015 ns	-0,013 ns	-0,012 ns	0,002 ns	0,008 ns	0,023 **
R quadrado	0,442	0,426	0,430	0,428	0,421	0,407	0,403
R quadrado ajustado	0,442	0,426	0,430	0,428	0,420	0,407	0,403
N (peso amostral)	36.974	36.610	38.338	40.368	41.442	40.868	41.838
N (peso original)	16.809.519	16.879.665	17.617.264	18.368.554	18.990.713	19.409.156	20.499.033

Conclusão							
Variáveis	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	1,122 ***	-	1,450 ***	1,625 ***	1,775 ***	1,862 ***	1,889 ***
Escol_requer	0,166 ***	-	0,156 ***	0,152 ***	0,153 ***	0,148 ***	0,151 ***
Sobre_educac	0,096 ***	-	0,095 ***	0,094 ***	0,091 ***	0,081 ***	0,090 ***
Sub_educac	-0,069 ***	-	-0,056 ***	-0,060 ***	-0,055 ***	-0,059 ***	-0,054 ***
Exp. Trabalho	0,025 ***	-	0,026 ***	0,021 ***	0,021 ***	0,021 ***	0,025 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	-	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,248 ***	-	-0,268 ***	-0,268 ***	-0,274 ***	-0,244 ***	-0,223 ***
Cor_branca	0,231 ***	-	0,235 ***	0,246 ***	0,218 ***	0,244 ***	0,199 ***
Cor_parda	0,030 ***	-	0,043 ***	0,051 ***	-0,004 ns	0,024 **	-0,003 ns
R quadrado	0,404	-	0,330	0,324	0,323	0,325	0,277
R quadrado ajustado	0,404	-	0,330	0,324	0,323	0,325	0,277
N (peso amostral)	42.328	-	38.197	39.275	38.893	39.963	38.943
N (peso original)	20.559.981	-	21.053.262	21.637.985	21.612.290	22.392.496	22.353.044

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

O mesmo pode ser dito em relação à situação de subeducação, mas de modo inverso. Indivíduos subeducados auferem, em média, menor remuneração que os indivíduos que possuem o nível de ensino requerido pela ocupação. Contudo, esses mesmos indivíduos subeducados auferem, em média, maior rendimento que os indivíduos da mesma escolaridade, mas que estão em ocupações compatíveis com seu nível de ensino.

Além desses aspectos, é importante considerar que o comportamento apresentado pela escolaridade requerida, pela sobre-educação e pela subeducação ao longo do período analisado foi de redução dos seus retornos, sobretudo se considerarmos a partir do ano de 2006. Esse comportamento também pode ser decorrente das condições do mercado de trabalho, que nesse momento se encontrava em expansão, ao considerar a redução do desemprego e a recuperação do rendimento médio do trabalho principal.

Isso pode significar que a escolaridade não apenas perde parte de seu efeito explicativo observado pelo lado da oferta de trabalho – a escolaridade adquirida – como também verificado pelo lado da demanda por trabalho – escolaridade requerida, sobre-educação e subeducação. Ou seja, os demandantes de trabalho passam a valorizar menos a escolaridade no processo de contratação, mas também passaram a remunerar menos os indivíduos, na medida em que há mais pessoas com níveis mais elevados de instrução.

Análise comparativa das RMs

Para avançarmos nessa discussão, analisaremos também os retornos do modelo ORU na comparação das regiões metropolitanas. Para tanto, além da comparação entre elas, faremos também a comparação entre 2002 e 2009. A escolha desses dois anos se deve ao fato de serem os anos que expressam momentos diferentes do mercado de trabalho, na medida em que o começo dos anos 2000 o país ainda apresentava altas taxas de desemprego, sendo reduzidas ao final da década³⁰.

³⁰ A escolha desses dois anos também decorreu da possibilidade de comparação entre os modelos utilizados neste capítulo e os mesmos modelos analisados nos

Houve algumas diferenças entre os retornos do modelo ORU na comparação entre as regiões metropolitanas, em 2002, apesar de manter o mesmo padrão observado por Hartog (2000). Em todas as regiões metropolitanas a escolaridade requerida foi maior que a sobre-educação e também maior (em módulo) que a subeducação, como podemos ver na tabela 5.14, o que reforça os fatos estilizados da literatura de retornos sobre ORU. Em todas elas a sobre-educação foi maior (em módulo) que a subeducação. Mas também foi observado que os retornos apresentados pela sobre-educação em algumas metrópoles superiores a dois terços, o que diferencia essa situação em relação ao que foi encontrado em outros países do mundo.

Mesmo assim, encontramos algumas diferenças entre as regiões metropolitanas referentes ao patamar desses retornos. Brasília foi o lugar onde houve o maior retorno referente à escolaridade requerida (21,8%), seguida de Recife (19,1%) e Salvador (19%). Por outro lado, Curitiba foi a região metropolitana com o menor retorno da escolaridade requerida (16,2%), acompanhada de São Paulo (17,1%), Fortaleza (17,2%) e do Rio de Janeiro (17,3%). Em relação à sobre-educação, observamos que os maiores retornos foram Porto Alegre (13,3%), Salvador (13,2%) e Rio de Janeiro (12,9%). As regiões com os menores retornos da sobre-educação foram São Paulo (11,2%) e Fortaleza (12,0%). Já em relação aos retornos da subeducação observamos que as maiores penalidades ocorreram em Brasília (-11,8%) e em Belo Horizonte (-10,0%), e as menores penalidades se deram em Curitiba (-7,5%), Rio de Janeiro (-7,8%) e São Paulo (-8%).

dois capítulos seguintes.

Tabela 5.14: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo ORU¹ das regiões metropolitanas do Brasil – 2002

Variáveis	Continua									
	Belém		Fortaleza		Recife		Salvador		Belo Horizonte	
(Constante)	0,336	**	0,406	0,016	0,110	0,318	0,144	0,155	0,529	***
Escol_requer	0,181	***	0,172	***	0,191	***	0,190	***	0,181	***
Sobre_educac	0,128	***	0,120	***	0,123	***	0,132	***	0,127	***
Sub_educac	-0,094	***	-0,092	***	-0,090	***	-0,089	***	-0,100	***
Exp. Trabalho	0,024	***	0,028	***	0,028	***	0,026	***	0,025	***
Exp. Trabalho ²	0,000	ns	0,000	***	0,000	***	0,000	**	0,000	***
Mulher	-0,214	***	-0,294	***	-0,273	***	-0,295	***	-0,284	***
Cor_branca	0,094	ns	0,104	ns	0,169	***	0,392	***	0,134	***
Cor_parda	-0,042	ns	-0,035	ns	-0,028	ns	0,070	*	0,003	ns
R ²	0,374		0,400		0,430		0,428		0,459	
R ² ajustado	0,369		0,397		0,428		0,426		0,457	
N (Peso amostral)	1.192		1.914		2.078		2.195		3.124	
N (Peso original)	541.466		869.339		943.923		996.858		1.419.178	

Variáveis	Conclusão									
	Rio de Janeiro		São Paulo		Curitiba		Porto Alegre		Brasília	
(Constante)	0,582	***	0,791	***	0,743	***	0,525	***	0,375	***
Escol_requer	0,173	***	0,171	***	0,162	***	0,180	***	0,218	***
Sobre_educac	0,129	***	0,112	***	0,124	***	0,133	***	0,126	***
Sub_educac	-0,078	***	-0,080	***	-0,075	***	-0,093	***	-0,118	***
Exp. Trabalho	0,024	***	0,020	***	0,022	***	0,030	***	0,022	***
Exp. Trabalho ²	0,000	***	0,000	***	0,000	**	0,000	***	0,000	ns
Mulher	-0,246	***	-0,270	***	-0,268	***	-0,234	***	-0,266	***
Cor_branca	0,208	***	0,224	***	0,175	**	0,137	***	0,230	***
Cor_parda	0,044	*	0,035	ns	-0,011	ns	0,048	ns	0,060	ns
R ²	0,439		0,441		0,401		0,439		0,533	
R ² ajustado	0,438		0,441		0,398		0,437		0,530	
N (Peso amostral)	7.568		12.591		2.041		2.750		1.521	
N (Peso original)	3.437.837		5.719.129		927.295		1.249.015		691.018	

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

De modo geral, a escolaridade requerida das regiões metropolitanas sofreu redução dos seus retornos em 2009 ao se comparar com os retornos de 2002 (ver tabela 5.15). As exceções a isso ocorreram em Brasília que passou a apresentar retorno de 22,1% de escolaridade requerida e Fortaleza que elevou esse retorno para 18,3%. Essas duas regiões metropolitanas passaram a se configurar como as metrópoles que ocorreram os maiores retornos de escolaridade requerida. No caso de Brasília, a interpretação para esses resultados pode decorrer da segmentação de seu mercado de trabalho, em que as ocupações do setor público de nível federal tendem a se concentrar, sendo que estas ocupações que normalmente são preenchidas pelo procedimento de concurso público acabam exigindo níveis mais elevados de escolaridade como mecanismo a priori de seleção dos candidatos que concorrem para essas ocupações. Além disso, são ocupações que apresentam remuneração elevada, o que tornam a competição nessas seleções públicas muito acirrada.

As regiões metropolitanas que apresentaram os menores retornos foram Belém (15,2%), Curitiba e Rio de Janeiro (ambas com 15,3%). Todas as regiões metropolitanas apresentaram redução do retorno da sobre-educação em 2009, algumas de forma mais acentuada que outras, configurando os maiores retornos nas metrópoles de Brasília (12,5%), Recife (11,2%), Salvador (10,7%) e Fortaleza (10,1%); e os menores retornos em Belém (7,6%), Porto Alegre (8,9%) e Rio de Janeiro (9%). Também ocorreu redução da penalidade pela subeducação em todas as regiões metropolitanas na comparação de 2009 com 2002. Aquelas que passaram a apresentar os maiores retornos (em módulo) foram Brasília (-11,5%), Belo Horizonte (-7,9%) e Salvador (-7,3%); e as que passaram a apresentar os menores retornos (em módulo) foram Belém (-5,6%), São Paulo (-6,1%), Curitiba (-6,2%) e Recife (-6,2%).

Tabela 5.15: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo ORU¹ das regiões metropolitanas do Brasil – 2009

<i>Continua</i>					
Variáveis	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte
(Constante)	1,359 ***	0,835 ***	0,778 ***	0,866 ***	1,243 ***
Escol_requer	0,152 ***	0,183 ***	0,177 ***	0,177 ***	0,163 ***
Sobre_educac	0,076 ***	0,101 ***	0,112 ***	0,107 ***	0,098 ***
Sub_educac	-0,056 ***	-0,068 ***	-0,062 ***	-0,073 ***	-0,079 ***
Exp. Trabalho	0,007 ns	0,018 ***	0,016 ***	0,024 ***	0,027 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ns	0,000 *	0,000 ns	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,237 ***	-0,308 ***	-0,246 ***	-0,244 ***	-0,297 ***
Cor_branca	0,083 ns	0,166 **	0,315 ***	0,350 ***	0,147 ***
Cor_parda	-0,008 ns	0,056 ns	0,121 **	0,069 **	-0,007 ns
R ²	0,300	0,408	0,414	0,404	0,426
R ² ajustado	0,296	0,406	0,411	0,402	0,425
N (Peso amostral)					
N (Peso original)	669.033	1.176.732	1.126.085	1.384.490	1.846.967

<i>Conclusão</i>					
Variáveis	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília
(Constante)	1,414 ***	1,213 ***	1,316 ***	1,188 ***	0,737 ***
Escol_requer	0,153 ***	0,159 ***	0,153 ***	0,159 ***	0,221 ***
Sobre_educac	0,090 ***	0,091 ***	0,092 ***	0,089 ***	0,125 ***
Sub_educac	-0,064 ***	-0,061 ***	-0,062 ***	-0,069 ***	-0,115 ***
Exp. Trabalho	0,021 ***	0,028 ***	0,029 ***	0,027 ***	0,034 ***
Exp. Trabalho ²	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,231 ***	-0,224 ***	-0,299 ***	-0,267 ***	-0,276 ***
Cor_branca	0,150 ***	0,202 ***	0,179 ***	0,210 ***	0,182 ***
Cor_parda	-0,063 ***	0,072 ***	0,018 ns	0,080 ns	0,031 ns
R ²	0,379	0,387	0,386	0,407	0,545
R ² ajustado	0,378	0,386	0,384	0,405	0,543
N (Peso amostral)					
N (Peso original)	3.938.524	6.862.694	1.209.405	1.449.836	896.215

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

Podemos considerar que, por um lado, a redução dos retornos da sobre-educação entre 2002 e 2009 em todas as regiões metropolitanas, no momento em que ocorre expansão do mercado de trabalho, pode significar que o mercado de trabalho passa a premiar menos os indivíduos sobre-educados uma vez que também há o aumento do número de pessoas mais escolarizadas nas regiões metropolitanas do país. Por outro lado, devemos considerar também que essas reduções não se deram na mesma intensidade em todas as regiões metropolitanas – enquanto em Belém a redução foi de 5%, em Brasília foi de apenas 0,1% –, além disso, mesmo ocorrendo redução em todas elas, ainda se configura diferenças importantes quanto ao retorno da sobre-educação – os retornos verificados em Brasília, por exemplo, eram de 12,5% e em Belém de 7,6%.

5.6 Conclusões

Vimos, neste capítulo, que o efeito da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento acompanhou o comportamento do mercado de trabalho. No momento em que o mercado de trabalho encontrava-se em contração – elevadas taxas de desemprego –, a escolaridade aferida pelos anos de escolaridade apresentava um comportamento de elevação. No momento em o mercado de trabalho encontrava-se em expansão – taxa mais reduzida de desemprego –, o efeito da escolaridade tendia a reduzir.

Esse comportamento do efeito da escolaridade, no período compreendido de 1995 a 2015, apresentou semelhanças na interpretação feita por meio dos níveis de instrução. Houve no momento de contração do mercado de trabalho aumento das desigualdades de rendimento na comparação entre os níveis de instrução. No momento de expansão do mercado de trabalho observamos que houve redução das desigualdades de rendimento de todos os níveis de instrução em relação ao nível superior. Ou seja, o nível médio e de nível superior de instruções se tornaram menos valorizados quando houve redução da oferta de trabalho em relação ao aumento de sua demanda.

Num mercado de trabalho expansionista, em que há aumento da população disponível (PEA), redução da taxa de

desemprego e aumento do nível de rendimento, combinada com o aumento da escolaridade da população, há inflação das credenciais educacionais (Collins, 1971), o que colabora para a redução do prêmio que existiria, caso certos níveis de escolaridades fossem bens raros no mercado de trabalho. Como ocorreu o contrário, num mercado de trabalho em expansão, as credenciais tenderam a se desvalorizar devido ao aumento de pessoas mais escolarizadas.

Esse aspecto faz com que pessoas com os maiores níveis de instrução disputem também ocupações que possuem exigências inferiores de instrução, formando uma fila no mercado em que os mais escolarizados tendem a preencher os empregos existentes, mesmo que incompatíveis com sua escolaridade (THUROW, 1972). Desse modo, os empregos são preenchidos pelas pessoas mais escolarizadas, parte destas pessoas que não conseguem ocupação compatível com seu nível de instrução tende a disputar empregos com exigências inferiores, o que colabora para empurrar para baixo – na hierarquia das ocupações – as pessoas com níveis de escolaridade imediatamente superiores para a busca de empregos incompatível com seu nível de instrução. Isso ocorre, pelo menos, nas ocupações em que há exigência elevada de escolaridade para seu exercício, como é o caso de ocupações que exigem nível superior de ensino e ocupações que exigem nível médio de escolaridade.

Na análise que considerou a demanda por trabalho, também observamos que os retornos da escolaridade requerida foram maiores que os retornos da escolaridade adquirida pelos indivíduos. Vimos também que os retornos da sobre-educação, além de serem maiores (em módulo) que os retornos da subeducação, foram próximos de dois terços dos retornos da escolaridade requerida. Esses resultados corroboram a interpretação de que a sobre-educação no Brasil é decorrente da falta de capacitação dada pelas empresas, na medida em que os empregadores dão preferência às pessoas com maior nível de escolaridade como forma de compensar custos de treinamento ou porque pessoas mais educadas são mais propensas à treinabilidade. Por outro lado, esses resultados corroboram a interpretação de que a sobre-educação é decorrente da baixa qualidade de ensino,

pois o nível de escolaridade oferecido pelos indivíduos pode não corresponder ao conhecimento esperado pelas empresas, forçando-as a escolher pessoas com níveis mais elevados que o requerido pela ocupação. Entretanto, podemos considerar que os indivíduos buscam elevar seu nível de escolaridade para preservar sua posição social, ao considerar que ocorre um aumento generalizado do nível educacional da população, ou ascender à posições superiores da estrutura social; por outro lado, as empresas também escolhem os indivíduos mais escolarizados porque procuram preservar determinadas posições sociais ocupadas por indivíduos que compartilham do status cultural compatível com aquela posição, pois já fazem parte daquela posição social ou porque adquiriram respeito aos códigos e signos relativos àquele status.

Análise do efeito da posição social

6.1 Introdução

NA SEGUNDA HIPÓTESE levantada nesta tese argumentamos que, ao considerar a posição social dos indivíduos, por meio da posição de classe dos responsáveis pela família, a escolaridade perde parte de seu efeito explicativo sobre os diferenciais de rendimento no mercado de trabalho, na medida em que parte dessa explicação incorporada no efeito da escolaridade corresponde à posição social. Isso se justifica, a nosso ver, porque a educação nas metrópoles brasileiras poder ser pensada como expressão da posição social.

Em pesquisa recente em que se procurou mensurar os efeitos explicativos do capital humano e da posição de classe (de origem e atual), Santos (2002), ao utilizar dados da PNAD de 1996, constata:

A educação representa um indicador significativo da posição socioeconômica e permite estabelecer uma diferenciação que os dados não fornecem de modo mais direto. Mesmo pesquisadores que realizam estudos na perspectiva da teoria do capital humano admitem que, em países como o Brasil, a escolaridade pode ser pensada como *proxy* para posição social, visto que os altos índices de escolaridade encontram-se concentrados entre as famílias ricas (p. 247-248). [Grifo conforme o original]

Essa constatação, que também se utiliza da posição social dos indivíduos, ratifica nossas análises de que a escolaridade incorpora parte da explicação da posição de classe. Além disso, nos sugere que, em contexto de aumento da

média de escolaridade, principalmente nas faixas mais elevadas de instrução, nas regiões metropolitanas do Brasil, os indivíduos ainda apresentam desigualdades educacionais importantes, que não conseguem superar a dimensão da posição social.

O que queremos dizer é que não havendo desigualdades educacionais entre as diferentes gerações ou essas desigualdades serem mais reduzidas que as existentes na nossa realidade, a escolaridade não poderia ser considerada *proxy* da posição social dos indivíduos e, portanto, essa dimensão desapareceria dos testes analíticos que procurassem aferir os efeitos explicativos dos diferenciais de rendimento entre os indivíduos inseridos no mercado de trabalho.

Essa redução do efeito explicativo da escolaridade demonstra, em nossa análise, que a educação ainda incorpora em sua dimensão a posição social dos indivíduos, porque ainda há nas regiões metropolitanas do Brasil uma correlação importante entre nível de instrução e posição social. Isso ocorre mesmo num contexto de expansão escolar do país, principalmente das escolas de nível superior. Na verdade, o modo como se realizou essa expansão nos últimos anos também colabora para a diferenciação social entre os indivíduos de acordo com o curso ou a instituição em que estudam, apesar dessa dimensão não ser apreendida pela característica da variável que estamos utilizando e que fornece apenas a escolaridade medida em anos ou por nível de instrução. Seria preciso uma caracterização mais refinada da segmentação escolar nas regiões metropolitanas do Brasil segundo seu nível de desempenho para que se pudesse ratificar essa afirmação.

Assim, para testar a relação entre a posição social – medida pela posição de classe dos responsáveis pelo domicílio³¹ – e escolaridade dos indivíduos, do mesmo modo que fizemos anteriormente, vamos proceder à análise realizando os testes estatísticos referentes ao modelo minceriano, que

³¹ Será considerada a variável domicílio como sinônimo de família e, neste sentido, ao considerar o responsável pelo domicílio por decorrência do modo como os dados utilizados são disponibilizados, estamos, na verdade, fazendo inferência sobre a família.

corresponde à teoria do capital humano, posteriormente ao modelo referente à teoria credencialista e, por fim, ao modelo referente à ORU. A diferença em relação ao capítulo anterior é que, neste, incluiremos a variável posição de classe do responsável pelo domicílio. Mas antes observaremos a evolução do rendimento médio do trabalho principal segundo a posição de classe dos responsáveis pelos domicílios para obtermos subsídios para as análises posteriores.

6.2 Evolução do rendimento segundo a posição de classe

A posição de classe utilizada na análise dos diferenciais de rendimento correspondeu à posição do responsável pelo domicílio para todos os indivíduos³². Isso porque a posição de classe do responsável pelo domicílio, além de expressar as condições sociais de sua família, representa de modo mais direto a estrutura social (GOLDTHORPE, 1983). Essas posições de classes do responsável pelo domicílio foram construídas a partir da posição social das ocupações por expressarem as relações de classe no espaço social.

Na tabela 6.1 apresentamos a média de rendimento do trabalho principal no período de 1995 a 2015 segundo as posições de classe do responsável pelo domicílio. À hierarquia posicional da estrutura social houve certa correspondência com a hierarquia da média de rendimentos do trabalho principal. A categoria de dirigentes que ocupa a primeira posição no esquema de classe foi também a categoria que obteve as maiores médias de rendimentos. Em 1995 sua média de rendimento foi de R\$ 11.059,52 e chegou em 2015 com rendimento médio de R\$ 12.884,39, aumento de 16,5%. Porém, foi em 2014 o ano em que a média de rendimento dessa categoria foi a mais elevada, atingindo R\$ 14.291,23. Ao comparar sua remuneração com os profissionais de nível superior, que expressa uma categoria de posição social elevada, observa-se que os dirigentes apresentaram razão de rendimento em torno de 2 vezes

³² Ver Apêndice A para descrição de sua operacionalização metodológica.

em relação ao rendimento médio daquela categoria. Porém, a comparação com os trabalhadores dos serviços não especializados mostra que no começo da série histórica a razão de rendimento era de 8,4 e atingiu 11,6 em 2015 em favor dos dirigentes. Em 2004 essa razão foi de 16. Isso demonstra que, apesar de o aumento do rendimento médio dos dirigentes não terem sido tão elevados no período de 1995 a 2015, o aumento da razão de rendimento em relação aos trabalhadores do terciário não especializado, decorreu de redução do rendimento médio dessa categoria.

Tabela 6.1: Média do rendimento do trabalho principal¹ segundo as posições de classe de pessoas de 25 a 59 anos de idade responsáveis pelo domicílio - Brasil Metropolitan

Em R\$ de 2015. Continua

Categorias sócio-ocupacionais	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Dirigentes	11.059,52	11.297,26	10.985,83	12.223,68	9.408,92	-	11.533,82
Profissionais de Nível Superior	6.287,00	6.008,18	5.823,52	5.755,99	5.741,14	-	6.058,48
Pequenos Empregadores	5.092,67	5.192,25	4.872,39	4.488,77	4.410,48	-	4.373,22
Ocupações Médias	2.881,46	2.768,36	2.717,89	2.727,52	2.606,82	-	2.602,66
Trabalhadores do Secundário	1.787,16	1.827,02	1.790,46	1.697,84	1.615,16	-	1.432,74
Operários da Construção Civil	1.482,28	1.557,74	1.438,06	1.354,45	1.285,06	-	994,68
Trabalhadores do Terciário Especializado	1.988,68	2.062,38	2.143,72	1.837,70	1.740,77	-	1.654,63
Trabalhadores do Terciário Não Especializado	1.315,01	1.345,06	1.242,89	1.212,70	1.184,77	-	925,63
Agricultores	2.199,59	2.122,99	2.069,76	2.183,16	1.839,24	-	854,61
Total	2.576,00	2.568,70	2.495,33	2.452,12	2.263,21	-	2.197,50

Determinantes das desigualdades de renda do trabalho nas metrópoles brasileiras

Continua							
Categorias sócio-ocupacionais	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Dirigentes	11.706,28	9.883,44	12.665,86	9.934,90	10.697,86	11.370,07	9.875,51
Profissionais de Nível Superior	5.835,24	5.000,89	4.893,49	5.270,46	5.118,38	5.616,39	5.251,03
Pequenos Empregadores	6.581,26	4.938,03	4.838,11	6.208,90	5.730,49	6.317,26	6.579,00
Ocupações Médias	2.555,84	2.321,36	2.321,74	2.317,17	2.519,93	2.501,48	2.631,62
Trabalhadores do Secundário	1.489,37	1.330,61	1.365,48	1.363,91	1.395,75	1.504,18	1.502,76
Operários da Construção Civil	987,94	910,89	908,59	906,24	952,52	1.058,20	1.058,10
Trabalhadores do Terciário Especializado	1.371,42	1.219,89	1.212,95	1.230,36	1.277,57	1.392,76	1.304,46
Trabalhadores do Terciário Não Especializado	892,12	766,27	793,80	797,75	855,33	905,55	874,64
Agricultores	846,44	787,72	786,47	827,64	852,35	1.000,37	975,11
Total	2.109,62	1.859,00	1.843,36	1.918,51	2.002,79	2.075,61	2.044,30

Conclusão							
Categorias sócio-ocupacionais	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dirigentes	12.309,55	-	13.021,89	11.627,95	13.571,58	14.291,23	12.884,39
Profissionais de Nível Superior	5.622,27	-	5.787,64	5.980,90	6.165,88	6.092,86	5.790,62
Pequenos Empregadores	6.270,16	-	7.493,25	6.111,17	6.815,86	6.654,04	4.888,51
Ocupações Médias	2.605,25	-	2.785,02	2.904,22	2.920,31	2.948,69	2.838,16
Trabalhadores do Secundário	1.509,03	-	1.660,81	1.721,84	1.823,48	1.751,22	1.671,30
Operários da Construção Civil	1.080,63	-	1.246,78	1.400,71	1.368,12	1.414,91	1.338,61
Trabalhadores do Terciário Especializado	1.357,88	-	1.523,80	1.527,32	1.536,39	1.622,11	1.492,74
Trabalhadores do Terciário Não Especializado	958,03	-	1.033,07	1.111,19	1.147,17	1.157,16	1.113,57
Agricultores	974,62	-	1.298,05	1.134,55	1.154,42	1.099,04	1.135,37
Total	2.093,43	-	2.285,17	2.388,18	2.475,70	2.525,60	2.375,99

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Deflacionado pelo INPC, setembro de 2010.

Os profissionais de nível superior que corresponderam à segunda posição no esquema de classe da estrutura social apresentaram maior rendimento médio em relação aos pequenos empregadores entre 1995 e 2001; entre 2005 e 2013 essa situação se inverteu, pois os pequenos empregadores passaram a obter maior remuneração média, apesar de o ren-

dimento médio de ambas as categorias serem muito semelhantes durante todo o período. Em 1995 o rendimento médio dessa categoria foi de R\$ 6.287,00 e em 2015 foi de R\$ 5.790,62, significando uma perda de 8%. Apesar de oscilações ao longo do período em questão, em nenhum ano o rendimento médio dos profissionais de nível superior foi igual ou superior ao observado em 1995.

O ritmo da evolução do rendimento médio verificado para os profissionais de nível superior foi semelhante ao verificado para as categorias que ocupam posição social inferior àqueles. Isso significa que não houve grande variação entre a média de rendimento dos profissionais e das demais categorias ao longo do período analisado, pois a razão de ganhos entre elas praticamente se manteve estável. Na medida em que os dirigentes, como vimos, tiveram aumento do seu rendimento médio, constatamos que houve aumento das desigualdades de rendimento entre eles e todas as demais categorias da estrutura social, mas o mesmo não é verificado entre os profissionais de nível superior e as categorias que ocupam posição social inferior àqueles. Vale registrar que todas as categorias sócio-ocupacionais, à exceção dos dirigentes, apresentaram rendimento médio em 2015 em valor inferior ao que foi registrado em 1995. Somente as ocupações médias conseguiram em 2014 obter rendimento superior ao de 1995, ainda assim houve perda no ano seguinte.

6.3 Teoria do capital humano

Nesta seção, acrescentamos à análise do modelo minceriano a posição de classe do responsável pelo domicílio, que expressa a posição social da família na estrutura social. Assim, a função minceriana passa a ser escrita da seguinte forma:

$$\ln W = a_1 + b_1 \text{ Escol} + b_2 \text{ Exp} + b_3 \text{ Exp}^2 + h_1 \text{ Pos} + d_1 F + e_1 \quad (1)$$

Onde $\ln W$ é o logaritmo natural do rendimento do trabalho principal por horas de trabalho; Escol é a escolaridade (em anos de estudo); Exp é experiência de trabalho; Exp^2 é a experiência de trabalho ao quadrado; Pos é a posição de classe do

responsável pelo domicílio; F é um vetor que expressa outras variáveis de controle (sexo e cor); a é o intercepto e e é o termo aleatório.

Análise do conjunto das RMs

Na análise que procura aferir os efeitos sobre os diferenciais de rendimento dos indivíduos, quando incluímos a posição de classe dos responsáveis do domicílio, observamos que o efeito explicativo da escolaridade diminuiu (tabela 6.2). Sem a incorporação da variável posição de classe, a escolaridade explicava 13,1% dos diferenciais de rendimento em 1995 e 10,7% em 2015. Mas ao incorporar essa dimensão na análise, a escolaridade passou a explicar 11,3% em 1995, e 7%, em 2015. Esse comportamento pode ser observado durante toda a série histórica que estamos estudando – período de 1995 a 2015 –, como podemos visualizar também no gráfico 6.1, que procurou demonstrar o efeito da escolaridade com e sem a presença da posição de classe dos responsáveis pelo domicílio.

Esses resultados atestaram que parte da explicação da escolaridade foi decorrente da posição social dos indivíduos, tendo em vista que a escolaridade também pode ser considerada expressão da posição social na sociedade brasileira, em especial, em suas regiões metropolitanas. Como a posição de classe aqui considerada adveio da hierarquia das ocupações do mercado de trabalho, houve um efeito indireto da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento, expressos na posição de classe dos responsáveis pelos domicílios, quando essa dimensão passou a ser incorporada à análise.

Ao ter em vista o relacionamento entre escolaridade dos indivíduos e posição de classe do responsável pelo domicílio, convém analisar o comportamento desta última variável em relação aos diferenciais de rendimento dos indivíduos que estão no mercado de trabalho. Porém, é preciso frisar que o efeito explicativo da posição de classe no modelo apresentado na tabela 6.2 é controlado por todas as demais variáveis nele inseridas.

A posição de classe dos responsáveis pelos domicílios inserida no modelo minceriano tem como categoria de referência os profissionais de nível superior. Portanto, a análise feita para as demais categorias sócio-ocupacionais que aparecem na tabela 6.2 deve ser feita em relação à categoria de referência. Quando o coeficiente apresenta sinal positivo significa que o resultado demonstra o percentual de remuneração médio (ao multiplicar por 100) das posições sociais referidas que se obtém a mais em relação à categoria de referência; o contrário, quando o coeficiente apresenta sinal negativo, significa que o resultado demonstra o percentual de remuneração médio dessas posições de classe que se obtém a menos em relação aos profissionais de nível superior.

Tabela 6.2: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo minceriano (Teoria do Capital Humano)¹

Variáveis ^{2 3}	Continua						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
(Constante)	1,259 ***	1,466 ***	1,504 ***	1,546 ***	1,534 ***		1,936 ***
Anos_Estudo	0,113 ***	0,107 ***	0,109 ***	0,110 ***	0,109 ***		0,097 ***
Dirigentes	0,320 ***	0,428 ***	0,414 ***	0,418 ***	0,300 ***		0,370 ***
Peq_Empreg	-0,144 ***	-0,159 ***	-0,133 ***	-0,189 ***	-0,193 ***		-0,316 ***
Oc_medias	-0,380 ***	-0,416 ***	-0,377 ***	-0,385 ***	-0,421 ***		-0,536 ***
Trab_secund	-0,456 ***	-0,513 ***	-0,472 ***	-0,523 ***	-0,563 ***		-0,752 ***
Oper_Constr	-0,518 ***	-0,541 ***	-0,535 ***	-0,575 ***	-0,638 ***		-0,877 ***
Trab_Ter_Esp	-0,555 ***	-0,575 ***	-0,523 ***	-0,619 ***	-0,633 ***		-0,839 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,652 ***	-0,648 ***	-0,637 ***	-0,664 ***	-0,677 ***		-0,915 ***
Agricult	-0,576 ***	-0,565 ***	-0,578 ***	-0,577 ***	-0,623 ***		-1,176 ***
R ²	0,456	0,419	0,433	0,450	0,435		0,463
R ² ajustado	0,456	0,418	0,433	0,450	0,435		0,463
N (peso amostral)	29.597	28.541	30.014	29.827	30.332		34.049
N (peso original)	13.495.713	13.309.701	13.543.972	13.693.262	13.811.633		15.542.284

Determinantes das desigualdades de renda do trabalho nas metrópoles brasileiras

Continua

Variáveis ^{2 3}	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Constante)	2,070 ***	2,153 ***	2,177 ***	2,327 ***	2,370 ***	2,465 ***	2,714 ***
Anos_Estudo	0,096 ***	0,091 ***	0,093 ***	0,091 ***	0,087 ***	0,089 ***	0,079 ***
Dirigentes	0,470 ***	0,405 ***	0,554 ***	0,330 ***	0,456 ***	0,446 ***	0,388 ***
Peq_Empreg	-0,097 ***	-0,102 ***	-0,064 *	-0,024 ns	-0,049 ns	-0,019 ns	-0,065 *
Oc_medias	-0,567 ***	-0,536 ***	-0,530 ***	-0,594 ***	-0,515 ***	-0,558 ***	-0,562 ***
Trab_secund	-0,783 ***	-0,789 ***	-0,755 ***	-0,829 ***	-0,789 ***	-0,791 ***	-0,836 ***
Oper_Constr	-0,925 ***	-0,899 ***	-0,875 ***	-0,959 ***	-0,903 ***	-0,871 ***	-0,957 ***
Trab_Ter_Esp	-0,924 ***	-0,919 ***	-0,896 ***	-0,936 ***	-0,887 ***	-0,899 ***	-0,959 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,975 ***	-0,964 ***	-0,951 ***	-0,998 ***	-0,942 ***	-0,957 ***	-1,040 ***
Agricult	-1,148 ***	-1,148 ***	-1,041 ***	-1,176 ***	-1,133 ***	-1,036 ***	-1,148 ***
R ²	0,465	0,445	0,449	0,449	0,446	0,434	0,434
R ² ajustado	0,465	0,445	0,449	0,449	0,446	0,434	0,434
N (peso amostral)	36.974	36.610	38.338	40.368	41.442	40.868	41.838
N (peso original)	16.809.519	16.879.665	17.617.264	18.368.554	18.990.713	19.409.156	20.499.033

Conclusão

Variáveis ^{2 3}	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	2,774 ***		3,070 ***	3,141 ***	3,358 ***	3,402 ***	3,434 ***
Anos_Estudo	0,079 ***		0,069 ***	0,073 ***	0,069 ***	0,067 ***	0,070 ***
Dirigentes	0,556 ***		0,535 ***	0,399 ***	0,602 ***	0,557 ***	0,502 ***
Peq_Empreg	0,000 ns		0,092 *	-0,154 ***	-0,187 ***	-0,106 ***	-0,258 ***
Oc_medias	-0,600 ***		-0,557 ***	-0,558 ***	-0,571 ***	-0,580 ***	-0,574 ***
Trab_secund	-0,863 ***		-0,823 ***	-0,807 ***	-0,838 ***	-0,859 ***	-0,841 ***
Oper_Constr	-0,966 ***		-0,909 ***	-0,862 ***	-0,894 ***	-0,862 ***	-0,859 ***
Trab_Ter_Esp	-0,971 ***		-0,938 ***	-0,920 ***	-0,925 ***	-0,925 ***	-0,937 ***
Trab_Ter_NEsp	-1,017 ***		-1,018 ***	-0,951 ***	-0,980 ***	-0,968 ***	-0,947 ***
Agricult	-1,178 ***		-1,152 ***	-1,103 ***	-1,143 ***	-1,148 ***	-1,162 ***
R ²	0,430		0,357	0,349	0,348	0,360	0,301
R ² ajustado	0,430		0,357	0,348	0,348	0,360	0,301
N (peso amostral)	42.328		38.197	39.275	38.893	39.963	38.943
N (peso original)	20.559.981		21.053.262	21.637.985	21.612.290	22.392.496	22.353.044

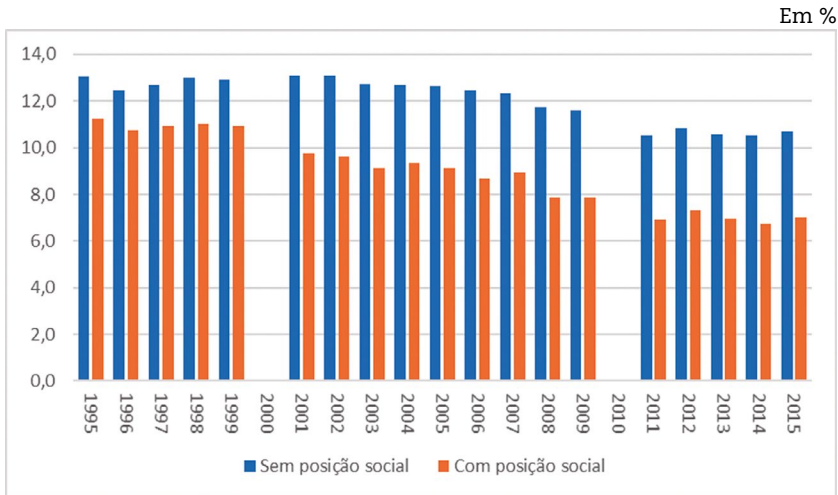
Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

(3) Esse modelo está sendo controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

Gráfico 6.1: Efeito explicativo da escolaridade¹ sobre os diferenciais de rendimento do trabalho principal para pessoas de 25 a 59 de idade no período de 1995 a 2009, com e sem a posição de classe dos responsáveis pelo domicílio



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

Notas: (1) O efeito da escolaridade está controlado pelo sexo, cor, experiência de trabalho e experiência de trabalho ao quadrado.

Podemos observar que a única categoria sócio-ocupacional que apresentou sinal positivo entre 1995 a 2015 é a categoria de dirigentes. Isso significa que em todos os anos os indivíduos que tinham os dirigentes como responsáveis pelo domicílio obtiveram maior nível de rendimento do trabalho principal em relação aos indivíduos em domicílios chefiados por profissionais de nível superior. Apesar das oscilações sofridas ao longo do período analisado, podemos perceber que o sentido das mudanças do efeito das categorias de dirigentes correspondeu ao aumento do nível de rendimento dos indivíduos em relação àqueles que tinham como referência os profissionais de nível superior, na medida em que ocorreu aumento de seu coeficiente entre o começo e o final da série histórica.

Para todas as demais categorias sócio-ocupacionais o sinal do coeficiente apresentado foi negativo. Isso significa que as pessoas cujos responsáveis pelos domicílios corresponderam a essas categorias obtiveram menos rendimento do trabalho principal se

comparadas àquelas que tinham os profissionais de nível superior como responsáveis pelos domicílios. Porém, ao considerar os pequenos empregadores, podemos perceber que o resultado foi significativo a nível de 10% ou não se demonstrou significativo para o período de 2004 a 2011. Nos anos em que os resultados não foram significativos podemos interpretar que não havia diferença entre o nível médio de rendimento obtido pelas pessoas que tinham como responsável pelo domicílio os profissionais de nível superior e os pequenos empregadores. Isso porque houve aumento da remuneração média das pessoas que moravam em domicílios chefiados por pequenos empregadores nesse período, como já havíamos observado na análise dos dados descritivos, tornando semelhante o nível de remuneração desta categoria sócio-ocupacional e os profissionais de nível superior.

De modo geral, houve aumento da diferença entre a obtenção de rendimento dos indivíduos moradores de domicílios cujos responsáveis eram profissionais de nível superior e as demais categorias sócio-ocupacionais – ocupações médias, trabalhadores do secundário, trabalhadores do terciário especializado e trabalhadores do terciário não-especializado –, o que quer dizer que os indivíduos que moravam em domicílios chefiados por essas categorias passaram a ganhar cada vez menos ao se comparar com a obtenção de rendimento em relação aos profissionais de nível superior. E esse comportamento se deu de forma quase contínua, na medida em que essas diferenças tiveram comportamento de ampliação no período em questão.

Como o comportamento do rendimento para os indivíduos correspondentes aos domicílios chefiados por todas as categorias sócio-ocupacionais foi de redução do começo da série histórica até o começo da primeira década do século XXI e de elevação do rendimento médio daí em diante, mas sem atingir o mesmo nível de 1995, podemos perceber que a recuperação do rendimento médio, observada na análise descritiva acima, não foi suficiente para diminuir as desigualdades na obtenção de rendimento entre as diferentes posições sociais. Ao contrário, essas diferenças se ampliaram ainda mais, o que demonstra o fato de ter como referência familiar uma posição social que exige o nível superior de escolaridade, significando posse de

maior capital cultural, foi condição para a obtenção de maior remuneração no mercado de trabalho ao se comparar com as posições sociais hierarquicamente inferiores. Porém, na comparação com as posições sociais de comando não importou muito o fato de a ocupação exigir nível superior de escolaridade, neste caso, o capital econômico – principal referência da categoria de dirigentes – foi mais determinante que o capital cultural.

Neste sentido, podemos considerar que a escolaridade perdeu parte de seu efeito explicativo sobre os diferenciais de rendimento no mercado de trabalho devido à mudanças ocorridas no mercado de trabalho e na estrutura educacional da população e pela incorporação na análise das posições de classe dos responsáveis pelo domicílio, que procuraram aferir a posição social dos indivíduos. Porém, os indivíduos que têm na família responsáveis que são profissionais de nível superior (categorias definidas pela exigência do nível superior de escolaridade) passaram a obter, em média, maior remuneração em relação às categorias que não possuem essa exigência, mas que não ocupam posição de comando na estrutura social – como os dirigentes e pequenos empregadores.

Isso nos leva a crer que nesse contexto estudado, a análise que inclui as categorias sócio-ocupacionais que exigem nível superior de escolaridade é mais importante para compreensão das desigualdades de rendimento que apenas a análise que considera somente a escolaridade como atributo dos indivíduos. Isso porque, na medida em que ocorreu o aumento da escolaridade da população de modo generalizado, não foi a elevação da variável relativa à escolaridade que proporcionou maior remuneração dos indivíduos no mercado de trabalho, mas, ao contrário, foi a possibilidade de os responsáveis pelos domicílios ocuparem as posições sociais que exigem nível superior de escolaridade que credenciaram os indivíduos a remunerações mais elevadas em comparação com as posições sociais inferiores na estrutura social.

A posição social dos indivíduos colocou-se como um componente fundamental para a compreensão dos diferenciais de rendimento auferidos no mercado de trabalho, independente de sua própria dinâmica. Ou seja, indivíduos cujos responsáveis

pelos domicílios estavam em posição que exigia nível superior de escolaridade auferiram maiores rendimentos no mercado de trabalho em relação aos indivíduos cujos responsáveis pelos domicílios estavam em posições inferiores, independente se o mercado de trabalho estava em contração ou em expansão.

Porém, em relação às posições de comando, como os dirigentes e os pequenos empregadores, indivíduos cujos responsáveis estavam em posição que exigia nível superior de escolaridade tenderam a obter menor remuneração. Mas, neste caso, não se pode desprezar a dinâmica do mercado de trabalho, embora não seja claro o seu impacto sobre os diferenciais de rendimento entre os indivíduos cujos responsáveis pelos domicílios situam-se naquelas posições de classe.

O que podemos apreender dessas constatações realizadas é que os indivíduos pertencentes à famílias correspondentes às posições sociais que mais detêm capital econômico e capital cultural foram os que mais se beneficiaram na obtenção de rendimento no mercado de trabalho. Além disso, os indivíduos que tem na família maior capital econômico tiveram também maior vantagem que aqueles cujas famílias eram detentoras de capital cultural. Ou seja, o capital econômico familiar foi mais determinante para a obtenção de rendimento no mercado de trabalho do que o capital cultural.

Se essas condições são válidas para o conjunto das regiões metropolitanas, convém realizar a análise comparativa entre elas para observarmos possíveis diferenças que possam ocorrer.

Análise comparativa das RMs

As tabela 6.3 e 6.4 apresentam o efeito das posições de classe dos responsáveis pelos domicílios no modelo minceriano para pessoas de 25 a 59 anos de idade, respectivamente para os anos de 2002 e 2009. Podemos observar que tanto num ano quanto noutro o efeito da escolaridade se reduziu para todas as regiões metropolitanas selecionadas, o que ratifica que parte da explicação da escolaridade é decorrente da posição social dos indivíduos, independente da estrutura econômica e urbana onde esses indivíduos se localizam.

Porém, ao analisar o efeito explicativo das categorias sócio-ocupacionais, que corresponde à posição social dos indivíduos, observamos diferenças entre as regiões metropolitanas. A categoria dos dirigentes apresentou características diferentes entre as regiões metropolitanas. Em 2002, o coeficiente dos dirigentes foi significativo ao nível de 5% para as Regiões Metropolitanas de Fortaleza e de Brasília. Para todas as demais regiões metropolitanas o efeito explicativo foi significativo a 1%. Podemos observar que o maior efeito explicativo era da região metropolitana de Belém, que demonstrou a maior diferença de obtenção de rendimento em relação aos profissionais de nível superior, seguida de Salvador, Recife e Rio de Janeiro.

Em 2009, o efeito explicativo dos dirigentes não se demonstrou significativo para as seguintes regiões metropolitanas: Fortaleza, Salvador e Porto Alegre, não havendo diferença entre o nível de rendimento dessa categoria sócio-ocupacional e os profissionais de nível superior. Em Recife e Brasília, o nível de significância foi 5% e para as demais regiões metropolitanas os resultados foram significativos a 1%. Porém, neste caso, a maior diferença do efeito dos dirigentes em relação aos profissionais de nível superior ocorreu em São Paulo (103,1%), seguida de Belém (98%), Belo Horizonte (59,1%) e do Rio de Janeiro (57,3%).

O efeito explicativo dos pequenos empregadores em 2002 foi significativo apenas para a região metropolitana de Porto Alegre (-45,2%), ao nível de significância de 1% e para a região metropolitana de Belém (47%), ao nível de 10%. As demais regiões metropolitanas não apresentaram efeito significativo, demonstrando que não havia diferenças entre a obtenção de rendimento dos indivíduos inseridos sem famílias cujos responsáveis eram pequenos empregadores e dos indivíduos em famílias que tinham os responsáveis como profissionais de nível superior.

Em 2009, o efeito explicativo dos pequenos empregadores só se demonstrou significativo para as regiões metropolitanas de Belo Horizonte (-25,2%) e de São Paulo (19,3%), assim mesmo ao nível de significância de 5%. Porém, como podemos observar, os pequenos empregadores em São Paulo ganhavam, em média, 19,3% a mais em relação aos profissionais de nível superior, já

em Belo Horizonte ganhavam, em média, 25,2% a menos que os profissionais de nível superior. Para todas as outras regiões metropolitanas o efeito explicativo não foi significativo.

O efeito explicativo das demais categorias sócio-ocupacionais foram todos significativos, tanto em 2002 quanto em 2009. Em relação às ocupações médias, em 2002, seu efeito explicativo apresentou diferenças acima de 50% em relação aos profissionais de nível superior em quase todas as regiões metropolitanas. Somente nas regiões metropolitanas de Curitiba (-39,1%) e de Brasília (-41,2%) essas diferenças ficaram abaixo de 50%. Em 2009, com exceção de Recife e Curitiba, todas as regiões metropolitanas apresentaram efeito explicativo para ocupações médias com diferenciais de rendimento acima de 50%. Destas regiões as que se destacam são: Salvador (-71%), Rio de Janeiro (-66,9%), Fortaleza (-66,8%) e Belo Horizonte (-63,5%). Ou seja, houve aumento das diferenças de ganhos monetários entre os profissionais de nível superior e as ocupações médias, em favor dos primeiros.

Os trabalhadores do secundário apresentaram efeito explicativo em 2002 que variava de -56,2% (Belo Horizonte) a -93,6% (Fortaleza). Em 2009 esse efeito variou de -58,4% (Curitiba) a -110,2% (Fortaleza). O efeito explicativo dos trabalhadores do secundário diminuiu nas regiões metropolitanas de Porto Alegre, Recife e Salvador, manteve-se no mesmo patamar em Curitiba e aumentou nas demais regiões metropolitanas, entre os anos de 2002 e 2009. Nestas últimas regiões metropolitanas aumentou a diferença na obtenção de rendimento entre os profissionais de nível superior e os trabalhadores do secundário, os trabalhadores da indústria. Mas em relação às primeiras metrópoles essa diferença se reduziu.

O efeito explicativo dos operários da construção civil variou de -73% (Curitiba) a -114% (Recife) no ano de 2002. Em 2009 essa variação foi de -68,1% (Curitiba) a -113,7% (Salvador). Porém, diminuiu a diferença do efeito explicativo nas regiões metropolitanas de Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife, ao passo que aumentou nas demais regiões metropolitanas. Houve também redução do efeito explicativo dos trabalhadores do terciário especializado nas regiões metropolitanas de Belém, de

Recife e de Porto Alegre. Nesta última, ocorreu ainda redução das diferenças do efeito explicativo dos trabalhadores do terciário não especializado. Nas demais metrópoles ocorreu exatamente o contrário: aumentou a diferença de obtenção de rendimentos entre os profissionais de nível superior e os trabalhadores do terciário especializados e não-especializados.

De modo geral, observamos que a inclusão da posição de classe dos responsáveis pelos domicílios diminuiu o efeito explicativo da escolaridade em todas as regiões metropolitanas nos anos de 2002 e 2009. Além disso, percebemos que houve aumento da diferença entre os diferenciais de rendimento da maior parte das categorias sócio-ocupacionais em relação aos profissionais de nível superior entre os anos de 2002 e 2009. Isso demonstrou que as desigualdades de renda, de modo geral, tenderam a se ampliar entre os indivíduos inseridos em famílias de posição social dominante da estrutura social e indivíduos cujas famílias apresentam posições sociais intermediárias e populares para a maior parte das regiões metropolitanas, apesar de algumas diferenças observadas entre elas.

Tabela 6.3: Coeficientes não-padronizados do modelo minceriano (Teoria do Capital Humano)¹ de regiões metropolitanas do Brasil – 2002

Continua										
Variáveis ^{2 3}	Belém		Fortaleza		Recife		Salvador		Belo Horizonte	
(Constante)	1,841	***	2,001	***	1,912	***	1,894	***	2,035	***
Anos_Estudo	0,098	***	0,097	***	0,099	***	0,097	***	0,103	***
Dirigentes	1,024	***	0,391	**	0,618	***	0,650	***	0,309	***
Peq_Empreg	0,470	*	-0,330	*	-0,037	ns	-0,034	ns	0,085	ns
Oc_medias	-0,582	***	-0,675	***	-0,705	***	-0,641	***	-0,555	***
Trab_secund	-0,810	***	-0,899	***	-1,008	***	-0,957	***	-0,740	***
Oper_Constr	-0,950	***	-0,857	***	-1,140	***	-1,077	***	-0,969	***
Trab_Ter_Esp	-0,908	***	-0,945	***	-1,125	***	-1,086	***	-0,921	***
Trab_Ter_NEsp	-0,996	***	-1,085	***	-1,114	***	-1,070	***	-0,969	***
Agricult	-0,850	***	-1,173	***	-1,121	***	-1,202	***	-1,163	***
R ²	0,410		0,435		0,454		0,457		0,495	
R ² ajustado	0,403		0,431		0,450		0,454		0,493	
N (Peso amostral)	1.192		1.914		2.078		2.195		3.124	
N (Peso original)	541.466		869.339		943.923		996.858		1.419.178	

Variáveis ^{2 3}						Conclusão
	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília	
(Constante)	2,327 ***	2,296 ***	1,995 ***	2,080 ***	1,896 ***	
Anos_Estudo	0,086 ***	0,092 ***	0,090 ***	0,103 ***	0,125 ***	
Dirigentes	0,599 ***	0,489 ***	0,497 ***	0,291 ***	0,362 **	
Peq_Empreg	-0,095 ns	-0,081 ns	-0,096 ns	-0,452 ***	-0,215 ns	
Oc_medias	-0,652 ***	-0,525 ***	-0,391 ***	-0,618 ***	-0,412 ***	
Trab_secund	-0,867 ***	-0,740 ***	-0,585 ***	-0,837 ***	-0,849 ***	
Oper_Constr	-0,969 ***	-0,942 ***	-0,730 ***	-0,936 ***	-0,902 ***	
Trab_Ter_Esp	-1,007 ***	-0,865 ***	-0,695 ***	-0,917 ***	-0,879 ***	
Trab_Ter_NEsp	-1,105 ***	-0,899 ***	-0,771 ***	-0,942 ***	-0,964 ***	
Agricult	-1,107 ***	-1,082 ***	-1,005 ***	-1,030 ***	-0,734 ***	
R ²	0,470	0,465	0,419	0,462	0,552	
R ² ajustado	0,469	0,465	0,415		0,548	
N (Peso amostral)	7.568	12.591	2.041	2.750	1.521	
N (Peso original)	3.437.837	5.719.129	927.295	1.249.015	691.018	

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

(3) Esse modelo está controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

Tabela 6.4: Coeficientes não-padronizados do modelo minceriano (Teoria do Capital Humano)¹ de regiões metropolitanas do Brasil – 2009

Variáveis ^{2 3}						Continua
	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte	
(Constante)	2,918 ***	2,700 ***	2,487 ***	2,713 ***	2,832 ***	
Anos_Estudo	0,063 ***	0,083 ***	0,077 ***	0,080 ***	0,086 ***	
Dirigentes	0,988 ***	-0,057 ns	0,432 **	0,206 ns	0,591 ***	
Peq_Empreg	0,418 ns	-0,034 ns	0,200 ns	0,165 ns	-0,252 **	
Oc_medias	-0,558 ***	-0,668 ***	-0,499 ***	-0,710 ***	-0,635 ***	
Trab_secund	-0,895 ***	-1,102 ***	-0,824 ***	-0,943 ***	-0,885 ***	
Oper_Constr	-0,927 ***	-1,076 ***	-0,940 ***	-1,137 ***	-0,942 ***	
Trab_Ter_Esp	-0,901 ***	-1,113 ***	-0,979 ***	-1,180 ***	-1,022 ***	
Trab_Ter_NEsp	-1,024 ***	-1,225 ***	-1,040 ***	-1,183 ***	-1,020 ***	
Agricult	-1,066 ***	-1,370 ***	-0,880 ***	-1,414 ***	-1,087 ***	
R ²	0,304	0,427	0,431	0,434	0,469	
R ² ajustado	0,297	0,424	0,428	0,431	0,467	
N (Peso amostral)						
N (Peso original)	669.033	1.176.732	1.126.085	1.384.490	1.846.967	

Variáveis ^{2 3}	Conclusão							
	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília			
(Constante)	3,119 ***	2,858 ***	2,631 ***	2,631 ***	2,578 ***			
Anos_Estudo	0,067 ***	0,074 ***	0,078 ***	0,082 ***	0,114 ***			
Dirigentes	0,573 ***	1,031 ***	0,501 ***	0,034 ns	0,307 **			
Peq_Empreg	-0,106 ns	0,193 **	0,073 ns	0,023 ns	-0,118 ns			
Oc_medias	-0,669 ***	-0,581 ***	-0,395 ***	-0,522 ***	-0,559 ***			
Trab_secund	-0,934 ***	-0,821 ***	-0,584 ***	-0,760 ***	-1,058 ***			
Oper_Constr	-1,016 ***	-0,964 ***	-0,681 ***	-0,856 ***	-0,998 ***			
Trab_Ter_Esp	-1,034 ***	-0,892 ***	-0,698 ***	-0,833 ***	-1,100 ***			
Trab_Ter_NEsp	-1,049 ***	-0,965 ***	-0,790 ***	-0,868 ***	-1,138 ***			
Agricult	-0,992 ***	-1,327 ***	-0,932 ***	-0,927 ***	-1,160 ***			
R ²	0,429	0,415	0,399	0,413	0,575			
R ² ajustado	0,428	0,414	0,396	0,410	0,572			
N (Peso amostral)								
N (Peso original)	3.938.524	6.862.694	1.209.405	1.449.836	896.215			

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

(3) Esse modelo está controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

6.4 Teoria credencialista

Nesta seção introduzimos ao modelo credencialista a posição de classe do responsável pelo domicílio. Por este motivo, esse modelo passa a ser escrito do seguinte modo:

$$\ln W = a_1 + b_1 \text{ Escol} + b_2 \text{ Med} + b_3 \text{ Sup} + b_4 \text{ Exp} + b_5 \text{ Exp}^2 + h_1 \text{ Pos} + d_1 F + e_1 \quad (2)$$

Onde $\ln W$ é o logaritmo natural do rendimento do trabalho principal por horas de trabalho; Med é o nível de instrução Médio (11 a 14 anos de estudo); Sup é o nível de instrução superior (15 e mais de estudo); Exp é experiência de trabalho; Exp^2 é a experiência de trabalho ao quadrado; Pos é a posição de classe do responsável pelo domicílio; F é um vetor que expressa outras variáveis de controle (sexo e cor); a é o intercepto e e é o termo aleatório.

Análise do conjunto das RMs

A incorporação da posição de classe dos responsáveis pelos domicílios que procura aferir a posição social dos indivíduos também reduziu a diferença de obtenção de rendimentos entre as pessoas que não alcançaram o nível médio de instrução e aquelas que possuíam o nível médio e o nível superior. O efeito explicativo dessas variáveis para os anos compreendidos entre 1995 e 2015 está disposto na tabela 6.5, de acordo com o modelo credencialista. Do mesmo modo que vimos para o modelo minceriano, parte da explicação das credenciais educacionais correspondeu à posição social dos indivíduos, o que justifica a redução dos coeficientes dos níveis de instrução.

Em 1995, por exemplo, o efeito explicativo do médio de instrução sem a presença das posições de classe dos responsáveis pelos domicílios era 20,9% e para o nível superior de instrução era de 71,4%. No mesmo ano, mas com a introdução das posições de classe dos responsáveis pelos domicílios, o efeito explicativo reduziu-se para: 18,7% para o nível médio e 61,2% para o nível superior. Apesar de apresentar parâmetros diferentes de um ano para outro, o comportamento do efeito explicativo dos níveis de instrução se deu da mesma forma para todos os anos subsequentes quando se incluiu a posição de classe do responsável pelo domicílio, de modo que sua oscilação tem origem nas mudanças observadas no mercado de trabalho e nas mudanças educacionais analisadas no capítulo anterior.

Assim como no modelo minceriano, os dirigentes apresentaram sinal positivo para todos os anos da série histórica, pois os indivíduos vinculados a essa posição social obtiveram maior média de rendimento em relação aos indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior. E, de modo geral, o comportamento apresentado ao longo do período foi de elevação dessa diferença, apesar de algumas oscilações.

A categoria de pequenos empregadores foi a única categoria sócio-ocupacional que teve coeficientes não significativos para alguns dos anos do período analisado segundo o modelo credencialista. Ao contrário do modelo minceriano, seus resultados não foram significativos de 1995 a 1999 e em 2012 e 2013 e

apresentou nível de significância de 5% em 2003 e de 10% em 2015, anos significativos para o modelo minceriano. Nos demais anos, o efeito explicativo foi significativo a 1%. Em quase todos os anos, com exceção de 2009 e 2011, os coeficientes de pequenos empregadores apresentaram sinal negativo, demonstrando que indivíduos situados em famílias chefiadas por pequenos empregadores auferiam rendimento inferior em relação aos indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior.

Os indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior obtiveram maior média de rendimento em relação aos indivíduos de famílias de outras posições sociais durante todo o período analisado. De modo geral, na medida em que se desce a estrutura social, aumenta a diferença de obtenção de rendimento na comparação com os profissionais de nível superior, com exceção dos operários da construção civil que apresentaram coeficientes (em módulos) superiores aos coeficientes dos trabalhadores do terciário especializado em alguns dos anos analisados. O que confirma que em todos os anos houve uma correspondência hierárquica na relação entre posição de classe dos responsáveis pelo domicílio e o rendimento do trabalho principal dos indivíduos.

Portanto, podemos pensar que a redução do efeito explicativo da escolaridade está vinculada ao efeito da posição social que aquela variável incorpora, uma vez que o mercado de trabalho nem sempre seleciona segundo o critério de escolaridade e, quando o faz, nem sempre a escolaridade é utilizada como garantida de competências, mas como certificado de que certas competências são possuídas pelos detentores dos diplomas exigidos, além de servir também como sinalização de outros aspectos, inclusive a própria posição social dos indivíduos.

Tabela 6.5: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo da teoria credencialista¹

Continua							
Variáveis ^{2 3}	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
(Constante)	1,289 ***	1,489 ***	1,541 ***	1,579 ***	1,556 ***		1,911 ***
Anos_Estudo	0,077 ***	0,070 ***	0,069 ***	0,068 ***	0,065 ***		0,060 ***
Ens_medio	0,187 ***	0,190 ***	0,209 ***	0,212 ***	0,220 ***		0,179 ***
Ens_superior	0,612 ***	0,650 ***	0,697 ***	0,721 ***	0,758 ***		0,690 ***
Dirigentes	0,384 ***	0,507 ***	0,490 ***	0,497 ***	0,416 ***		0,493 ***
Peq_Empreg	-0,001 ns	0,004 ns	0,036 ns	-0,023 ns	-0,001 ns		-0,097 ***
Oc_medias	-0,213 ***	-0,237 ***	-0,192 ***	-0,183 ***	-0,207 ***		-0,304 ***
Trab_secund	-0,280 ***	-0,318 ***	-0,267 ***	-0,308 ***	-0,324 ***		-0,494 ***
Oper_Constr	-0,378 ***	-0,387 ***	-0,368 ***	-0,400 ***	-0,442 ***		-0,659 ***
Trab_Ter_Esp	-0,379 ***	-0,383 ***	-0,328 ***	-0,404 ***	-0,402 ***		-0,587 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,497 ***	-0,476 ***	-0,460 ***	-0,473 ***	-0,470 ***		-0,681 ***
Agricult	-0,428 ***	-0,401 ***	-0,406 ***	-0,401 ***	-0,427 ***		-0,988 ***
R ²	0,469	0,434	0,451	0,470	0,456		0,481
R ² ajustado	0,469	0,434	0,451	0,469	0,456		0,481
N (peso amostral)	29.597	28.541	30.014	29.827	30.332		34.049
N (peso original)	13.495.713	13.309.701	13.543.972	13.693.262	13.811.633		15.542.284

Continua							
Variáveis ^{2 3}	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Constante)	2,022 ***	2,104 ***	2,146 ***	2,262 ***	2,346 ***	2,436 ***	2,685 ***
Anos_Estudo	0,061 ***	0,054 ***	0,053 ***	0,056 ***	0,049 ***	0,057 ***	0,046 ***
Ens_medio	0,158 ***	0,166 ***	0,181 ***	0,137 ***	0,148 ***	0,105 ***	0,103 ***
Ens_superior	0,675 ***	0,699 ***	0,750 ***	0,679 ***	0,687 ***	0,608 ***	0,630 ***
Dirigentes	0,566 ***	0,528 ***	0,663 ***	0,463 ***	0,566 ***	0,523 ***	0,475 ***
Peq_Empreg	0,094 ***	0,088 **	0,135 ***	0,175 ***	0,135 ***	0,146 ***	0,140 ***
Oc_medias	-0,332 ***	-0,292 ***	-0,274 ***	-0,342 ***	-0,279 ***	-0,342 ***	-0,329 ***
Trab_secund	-0,512 ***	-0,505 ***	-0,455 ***	-0,538 ***	-0,512 ***	-0,534 ***	-0,563 ***
Oper_Constr	-0,686 ***	-0,654 ***	-0,617 ***	-0,706 ***	-0,665 ***	-0,656 ***	-0,720 ***
Trab_Ter_Esp	-0,656 ***	-0,637 ***	-0,602 ***	-0,649 ***	-0,611 ***	-0,644 ***	-0,688 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,728 ***	-0,704 ***	-0,680 ***	-0,730 ***	-0,688 ***	-0,722 ***	-0,794 ***
Agricult	-0,934 ***	-0,934 ***	-0,816 ***	-0,957 ***	-0,923 ***	-0,843 ***	-0,942 ***
R ²	0,483	0,465	0,472	0,470	0,469	0,454	0,457
R ² ajustado	0,483	0,465	0,472	0,470	0,468	0,454	0,457
N (peso amostral)	36.974	36.610	38.338	40.368	41.442	40.868	41.838
N (peso original)	16.809.519	16.879.665	17.617.264	18.368.554	18.990.713	19.409.156	20.499.033

Variáveis ^{2 3}	Conclusão						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	2,760 ***		3,024 ***	3,127 ***	3,346 ***	3,402 ***	3,453 ***
Anos_Estudo	0,046 ***		0,036 ***	0,038 ***	0,037 ***	0,036 ***	0,038 ***
Ens_medio	0,107 ***		0,087 ***	0,091 ***	0,071 ***	0,056 ***	0,042 ***
Ens_superior	0,611 ***		0,640 ***	0,622 ***	0,573 ***	0,561 ***	0,553 ***
Dirigentes	0,634 ***		0,641 ***	0,501 ***	0,686 ***	0,630 ***	0,580 ***
Peq_Empreg	0,187 ***		0,266 ***	0,034 ns	0,010 ns	0,072 ***	-0,075 *
Oc_medias	-0,384 ***		-0,318 ***	-0,336 ***	-0,365 ***	-0,375 ***	-0,372 ***
Trab_secund	-0,609 ***		-0,536 ***	-0,535 ***	-0,582 ***	-0,606 ***	-0,592 ***
Oper_Constr	-0,743 ***		-0,658 ***	-0,627 ***	-0,672 ***	-0,640 ***	-0,644 ***
Trab_Ter_Esp	-0,718 ***		-0,653 ***	-0,648 ***	-0,673 ***	-0,673 ***	-0,687 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,782 ***		-0,751 ***	-0,697 ***	-0,744 ***	-0,735 ***	-0,717 ***
Agricult	-0,981 ***		-0,944 ***	-0,901 ***	-0,951 ***	-0,953 ***	-0,975 ***
R ²	0,452		0,383	0,373	0,371	0,385	0,324
R ² ajustado	0,452		0,383	0,373	0,370	0,384	0,323
N (peso amostral)	42.328		38.197	39.275	38.893	39.963	38.943
N (peso original)	20.559.981		21.053.262	21.637.985	21.612.290	22.392.496	22.353.044

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

(3) Esse modelo está sendo controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

Análise comparativa das RMs

Quando se analisa a incorporação da posição de classe dos responsáveis pelos domicílios na comparação entre as regiões metropolitanas para os anos de 2002 e 2009, podemos observar que, de modo geral, houve redução da diferença de cada um dos níveis de instrução em todas as regiões metropolitanas, como podemos verificar nas tabelas 6.6 e 6.7, que discriminam os coeficientes das variáveis referentes aos níveis de instrução e da posição de classe dos responsáveis pelos domicílios. Somente para a região metropolitana de Porto Alegre houve aumento do efeito explicativo para as pessoas do nível médio de instrução e para as regiões metropolitanas de São Paulo e Brasília ocorreram aumento das diferenças de rendimento entre as pessoas de nível superior de instrução.

A diferença de obtenção de rendimento das pessoas de nível médio de instrução em relação às pessoas que não alcançaram esse nível variou, em 2002, de 9% (Porto Alegre) a 28,1% (Brasília). Ou seja, em Porto Alegre as pessoas de nível médio auferiam, em média, 9% a mais que as pessoas sem esse nível de instrução e em Brasília elas auferiam 28,1% a mais. Na mesma comparação das pessoas de nível superior observamos que aquela diferença variou de 55% (São Paulo) a 105,2% em Salvador. Em 2009, a região metropolitana de Curitiba foi a que apresentou as menores diferenças do nível médio (5,4%) e do nível superior (52,4%) em relação às pessoas que não alcançaram o nível médio e Brasília foi a que apresentou as maiores diferenças também do nível médio (21%) e do nível superior de instrução (87,4%).

A análise comparativa entre as regiões metropolitanas da posição de classe dos responsáveis pelo domicílio para os anos de 2002 e 2009 mostrou que os indivíduos de famílias de dirigentes apresentaram diferenças significativas em todas as regiões metropolitanas em 2002 em relação aos indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior, sendo que essa diferença variou positivamente 41,5% em Brasília a 120% em Belém. Ou seja, as pessoas pertencentes às famílias de dirigentes ganhavam em média 41,5% a mais que as pessoas de famílias chefiadas por profissionais de nível superior em Brasília e 120% a mais em Belém. Porém, em 2009 os resultados dessas diferenças não foram significativos para as regiões metropolitanas de Fortaleza, Salvador e Porto Alegre. De modo geral, houve redução dessas diferenças entre 2002 e 2009 nas regiões metropolitanas, com exceção de São Paulo e de Salvador.

Os resultados referentes aos pequenos empregadores só se mostraram significativos em 2002 para as regiões metropolitanas de Belém, Salvador e Porto Alegre. Para todas as demais regiões metropolitanas os resultados não foram significativos. Em Belém os pequenos empregadores ganhavam, em média, 72,3% a mais do que os profissionais de nível superior e em Salvador, 26,2%. Em Porto Alegre, ao contrário, os pequenos empregadores ganhavam, em média, 26,6% menos que os profissionais de nível superior. Em 2009 os resultados foram significativos a 1% para São Paulo, onde os pequenos empregadores ganhavam, em

média, 34,5% a mais que os profissionais de nível superior. Mas também foi significativo a nível de 5% em Curitiba (28%) e Recife (33,8%) e a nível de 10% em Belém (80,2%) e Salvador (37,1%).

A comparação das demais categorias sócio-ocupacionais em relação aos profissionais de nível superior mostrou que, de modo geral, as diferenças de rendimento diminuíram entre os anos de 2002 e 2009. São exceções a região metropolitana de Porto Alegre e de Recife, que apresentaram aumento dessas diferenças para todas as categorias sócio-ocupacionais. Os resultados foram significativos para todas as categorias sócio-ocupacionais nos dois anos analisados.

Tabela 6.6: Coeficientes não-padronizados do modelo credencialista¹ de regiões metropolitanas do Brasil – 2002

Continua						
Variáveis ^{2 3}	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte	
(Constante)	1,734 ***	1,860 ***	1,829 ***	1,738 ***	2,017 ***	
Anos_Estudo	0,055 ***	0,057 ***	0,053 ***	0,049 ***	0,065 ***	
Ens_medio	0,223 ***	0,278 ***	0,279 ***	0,279 ***	0,183 ***	
Ens_superior	0,856 ***	0,860 ***	0,872 ***	1,052 ***	0,676 ***	
Dirigentes	1,201 ***	0,567 ***	0,683 ***	0,858 ***	0,420 ***	
Peq_Empreg	0,723 ***	-0,158 ns	0,181 ns	0,263 ns	0,262 **	
Oc_medias	-0,280 ***	-0,393 ***	-0,426 ***	-0,252 ***	-0,339 ***	
Trab_secund	-0,458 ***	-0,573 ***	-0,670 ***	-0,499 ***	-0,494 ***	
Oper_Constr	-0,622 ***	-0,577 ***	-0,840 ***	-0,664 ***	-0,765 ***	
Trab_Ter_Esp	-0,562 ***	-0,626 ***	-0,799 ***	-0,638 ***	-0,674 ***	
Trab_Ter_NEsp	-0,660 ***	-0,777 ***	-0,805 ***	-0,647 ***	-0,754 ***	
Agricult	-0,631 ***	-0,929 ***	-0,888 ***	-0,841 ***	-0,938 ***	
R ²	0,436	0,458	0,477	0,487	0,512	
R ² ajustado	0,428	0,454	0,473	0,483	0,509	
N (Peso amostral)	1.192	1.914	2.078	2.195	3.124	
N (Peso original)	541.466	869.339	943.923	996.858	1.419.178	

Variáveis ^{2 3}	Conclusão				
	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília
(Constante)	2,284 ***	2,278 ***	1,933 ***	2,012 ***	1,940 ***
Anos_Estudo	0,039 ***	0,061 ***	0,061 ***	0,076 ***	0,074 ***
Ens_medio	0,209 ***	0,131 ***	0,133 ***	0,090 *	0,281 ***
Ens_superior	0,861 ***	0,553 ***	0,569 ***	0,555 ***	0,794 ***
Dirigentes	0,744 ***	0,539 ***	0,594 ***	0,430 ***	0,415 ***
Peq_Empreg	0,075 ns	0,083 ns	0,133 ns	-0,266 **	-0,046 ns
Oc_medias	-0,356 ***	-0,349 ***	-0,174 **	-0,380 ***	-0,209 ***
Trab_secund	-0,530 ***	-0,529 ***	-0,346 ***	-0,584 ***	-0,598 ***
Oper_Constr	-0,667 ***	-0,760 ***	-0,511 ***	-0,706 ***	-0,694 ***
Trab_Ter_Esp	-0,666 ***	-0,659 ***	-0,456 ***	-0,658 ***	-0,632 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,793 ***	-0,710 ***	-0,548 ***	-0,697 ***	-0,765 ***
Agricult	-0,822 ***	-0,907 ***	-0,798 ***	-0,815 ***	-0,598 **
R ²	0,502	0,480	0,434	0,479	0,570
R ² ajustado	0,501	0,479	0,429	0,476	0,566
N (Peso amostral)	7.568	12.591	2.041	2.750	1.521
N (Peso original)	3.437.837	5.719.129	927.295	1.249.015	691.018

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

(3) Esse modelo está controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

Tabela 6.7: Coeficientes não-padronizados do modelo credencialista¹ de regiões metropolitanas do Brasil - 2009

Variáveis ^{2 3}	Continua				
	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte
(Constante)	2,789 ***	2,544 ***	2,442 ***	2,601 ***	2,801 ***
Anos_Estudo	0,034 ***	0,057 ***	0,037 ***	0,041 ***	0,053 ***
Ens_medio	0,076 ns	0,088 *	0,181 ***	0,198 ***	0,094 ***
Ens_superior	0,707 ***	0,671 ***	0,783 ***	0,807 ***	0,594 ***
Dirigentes	1,082 ***	0,124 ns	0,536 ***	0,262 ns	0,692 ***
Peq_Empreg	0,802 *	0,185 ns	0,338 **	0,371 *	-0,056 ns
Oc_medias	-0,267 **	-0,390 ***	-0,227 ***	-0,416 ***	-0,425 ***
Trab_secund	-0,558 ***	-0,771 ***	-0,503 ***	-0,599 ***	-0,636 ***
Oper_Constr	-0,621 ***	-0,784 ***	-0,652 ***	-0,812 ***	-0,727 ***
Trab_Ter_Esp	-0,567 ***	-0,785 ***	-0,662 ***	-0,845 ***	-0,773 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,712 ***	-0,910 ***	-0,742 ***	-0,856 ***	-0,790 ***
Agricult	-0,753 ***	-1,091 ***	-0,649 ***	-1,130 ***	-0,896 ***
R ²	0,336	0,451	0,460	0,459	0,492
R ² ajustado	0,328	0,448	0,456	0,456	0,489
N (Peso amostral)					
N (Peso original)	669.033	1.176.732	1.126.085	1.384.490	1.846.967

Variáveis ^{2 3}	Conclusão				
	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília
(Constante)	3,107 ***	2,877 ***	2,647 ***	2,674 ***	2,712 ***
Anos_Estudo	0,036 ***	0,041 ***	0,047 ***	0,049 ***	0,054 ***
Ens_medio	0,111 ***	0,109 ***	0,054 ns	0,118 ***	0,210 ***
Ens_superior	0,564 ***	0,578 ***	0,524 ***	0,529 ***	0,874 ***
Dirigentes	0,640 ***	1,093 ***	0,536 ***	0,148 ns	0,349 ***
Peq_Empreg	0,104 ns	0,345 ***	0,280 **	0,168 ns	0,006 ns
Oc_medias	-0,465 ***	-0,396 ***	-0,209 ***	-0,346 ***	-0,333 ***
Trab_secund	-0,701 ***	-0,598 ***	-0,374 ***	-0,567 ***	-0,789 ***
Oper_Constr	-0,805 ***	-0,771 ***	-0,516 ***	-0,685 ***	-0,764 ***
Trab_Ter_Esp	-0,799 ***	-0,673 ***	-0,495 ***	-0,625 ***	-0,803 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,836 ***	-0,758 ***	-0,602 ***	-0,681 ***	-0,881 ***
Agricult	-0,808 ***	-1,160 ***	-0,771 ***	-0,784 ***	-0,993 ***
R ²	0,448	0,437	0,425	0,429	0,606
R ² ajustado	0,447	0,437	0,421	0,426	0,602
N (Peso amostral)					
N (Peso original)	3.938.524	6.862.694	1.209.405	1.449.836	896.215

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

(3) Esse modelo está controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

6.5 Sobre-educação, subeducação e escolaridade requerida

Nesta seção acrescentamos à análise do modelo ORU a posição de classe do responsável pelo domicílio. Assim, esse modelo passa a ser descrito da seguinte forma:

$$\ln W = a_1 + b_1 \text{Requer} + b_2 \text{Sobre} + b_3 \text{Sub} + b_4 \text{Exp} + b_5 \text{Exp}^2 + h_1 \text{Pos} + d_1 F + e_1 \quad (3)$$

Onde $\ln W$ é o logaritmo natural do rendimento do trabalho principal por horas de trabalho; *Requer* corresponde à escolaridade requerida pela ocupação; *Sobre* corresponde à sobre-educação; *Sub* corresponde à subeducação; *Exp* é experiência de trabalho; Exp^2 é a experiência de trabalho ao quadrado; *Pos* é a posição de classe do responsável pelo domicílio; *F* é um vetor que expressa outras variáveis de controle (sexo e cor); a é o intercepto e e é o termo aleatório.

Análise do conjunto das RMs

A incorporação da posição de classe dos responsáveis pelo domicílio no modelo ORU diminuiu o efeito dos retornos da escolaridade requerida, da sobre-educação e (em módulos) da subeducação. Esse comportamento também foi verificado na análise do modelo minceriano e do modelo credencialista, o que reforça ainda mais o argumento de que parte da explicação da escolaridade é decorrente da condição social familiar – seja da escolaridade adquirida pelos indivíduos ou da escolaridade exigida pelos demandantes de trabalho.

Mesmo com a redução dos retornos da escolaridade requerida, seu efeito permanece mais elevado que os retornos da escolaridade adquirida (modelo minceriano), após a incorporação da posição de classe dos responsáveis pelos domicílios, como podemos ver na tabela 6.8. Do mesmo modo, os retornos da sobre-educação e da subeducação foram menores (em módulos) que os retornos da escolaridade requerida; e os retornos da sobre-educação também foram maiores (em módulos) que os retornos da subeducação. Ou seja, a introdução da posição de classe dos responsáveis pelos domicílios, ao diminuir o efeito dos parâmetros do modelo ORU, manteve a mesma estrutura entre eles.

Do mesmo modo que vimos na análise do modelo minceriano e do modelo credencialista, entre o período de 2002 a 2015, os indivíduos de famílias chefiadas por dirigentes apresentavam maiores retornos de rendimento do trabalho principal em comparação com os indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior. Os indivíduos vinculados à família de dirigentes auferiram, em média, valores que variaram entre 38,7% (em 1998) a 61,8% (em 2013) a mais que os vinculados às famílias de profissionais de nível superior. Ou seja, no ano em que a diferença de rendimento foi o mais baixo os indivíduos vinculados às famílias chefiadas por dirigentes ganhavam, em média, 38,7% a mais que indivíduos inseridos em famílias chefiadas por profissionais de nível superior. No ano em que a diferença foi a mais elevada os ganhos daqueles eram, em média, 61,8% superiores aos últimos.

As diferenças de rendimento dos indivíduos vinculadas às famílias chefiadas por pequenos empregadores em relação

aqueles vinculados às famílias chefiadas por profissionais de nível superior só se mostraram significativas a nível de 1% de 2011 a 2015, ainda assim em 2014 o resultado não foi significativo. Em 2009 essa diferença foi significativa a nível de 10% e de 2002 a 2008 os resultados não foram significativos. De todo modo, nos anos em que os resultados foram significativos a nível de 1% somente em 2011 os retornos foram favoráveis aos indivíduos em famílias de pequenos empregados, pois o resultado foi positivo. Em 2012, 2013 e 2014, ao contrário, os resultados foram negativos, informando que os indivíduos inseridos em famílias chefiadas por profissionais de nível superior auferiam maior rendimento.

Porém, em relação às demais categorias sócio-ocupacionais, observamos que os retornos monetários auferidos pelos indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior foram sempre mais elevados. E, apesar das oscilações que ocorreram nas diferenças de obtenção de rendimento, todas as categorias sócio-ocupacionais ampliaram as diferenças ao final da série histórica em relação ao seu começo, de modo que os indivíduos de famílias de profissionais de nível superior ampliaram ainda mais a diferença de seu nível de remuneração em relação aos indivíduos que têm como referência essas categorias sócio-ocupacionais.

Os indivíduos de famílias chefiadas por dirigentes passaram a obter maiores rendimentos que os indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior. Já os indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior passaram a obter maiores rendimentos que os indivíduos de famílias chefiadas pelas demais categorias sócio-ocupacionais. Sendo assim, podemos dizer que houve ampliação das desigualdades de renda entre os indivíduos vinculados às famílias dessas últimas categorias e aquelas que ocupam posição social de comando – os dirigentes.

Do mesmo modo que a análise empreendida nos modelos anteriores (minceriano e credencialista), os indivíduos vinculados às famílias que detêm maior volume de capital global foram os que mais se beneficiaram na obtenção de rendimento do trabalho. Do mesmo modo, os indivíduos de famílias detentoras de maior capital econômico obtiveram maior rendimento do trabalho que aqueles vinculados às famílias detentoras de capital cultural.

Tabela 6.8: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo ORU¹

Continua							
Variáveis ^{2 3}	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Constante)	1,453 ***	1,516 ***	1,549 ***	1,690 ***	1,804 ***	1,947 ***	2,159 ***
Escol_requer	0,140 ***	0,137 ***	0,138 ***	0,137 ***	0,128 ***	0,128 ***	0,118 ***
Sobre_educac	0,102 ***	0,100 ***	0,100 ***	0,097 ***	0,097 ***	0,097 ***	0,083 ***
Sub_educac	-0,072 ***	-0,066 ***	-0,069 ***	-0,065 ***	-0,060 ***	-0,064 ***	-0,053 ***
Dirigentes	0,520 ***	0,459 ***	0,604 ***	0,387 ***	0,505 ***	0,485 ***	0,436 ***
Peq_Empreg	-0,014 ns	-0,021 ns	0,020 ns	0,048 ns	0,000 ns	0,044 ns	0,005 ns
Oc_medias	-0,494 ***	-0,453 ***	-0,446 ***	-0,505 ***	-0,443 ***	-0,483 ***	-0,479 ***
Trab_secund	-0,565 ***	-0,559 ***	-0,526 ***	-0,590 ***	-0,587 ***	-0,600 ***	-0,634 ***
Oper_Constr	-0,720 ***	-0,686 ***	-0,660 ***	-0,734 ***	-0,713 ***	-0,689 ***	-0,763 ***
Trab_Ter_Esp	-0,679 ***	-0,678 ***	-0,642 ***	-0,686 ***	-0,662 ***	-0,673 ***	-0,724 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,767 ***	-0,741 ***	-0,728 ***	-0,765 ***	-0,746 ***	-0,769 ***	-0,840 ***
Agricult	-0,827 ***	-0,802 ***	-0,716 ***	-0,835 ***	-0,844 ***	-0,767 ***	-0,857 ***
R ²	0,477	0,459	0,463	0,463	0,459	0,445	0,448
R ² ajustado	0,477	0,459	0,463	0,463	0,459	0,445	0,448
N (peso amostral)	36.974	36.610	38.338	40.368	41.442	40.868	41.838
N (peso original)	16.809.519	16.879.665	17.617.264	18.368.554	18.990.713	19.409.156	20.499.033

Conclusão							
Variáveis ^{2 3}	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	2,164 ***		2,476 ***	2,629 ***	2,782 ***	2,901 ***	2,917 ***
Escol_requer	0,123 ***		0,112 ***	0,110 ***	0,110 ***	0,103 ***	0,107 ***
Sobre_educac	0,082 ***		0,080 ***	0,080 ***	0,077 ***	0,067 ***	0,078 ***
Sub_educac	-0,054 ***		-0,042 ***	-0,047 ***	-0,041 ***	-0,044 ***	-0,040 ***
Dirigentes	0,611 ***		0,589 ***	0,418 ***	0,618 ***	0,582 ***	0,523 ***
Peq_Empreg	0,069 *		0,163 ***	-0,102 ***	-0,105 ***	-0,051 ns	-0,201 ***
Oc_medias	-0,507 ***		-0,470 ***	-0,484 ***	-0,485 ***	-0,504 ***	-0,499 ***
Trab_secund	-0,630 ***		-0,606 ***	-0,621 ***	-0,626 ***	-0,665 ***	-0,651 ***
Oper_Constr	-0,743 ***		-0,689 ***	-0,682 ***	-0,688 ***	-0,670 ***	-0,676 ***
Trab_Ter_Esp	-0,711 ***		-0,688 ***	-0,697 ***	-0,684 ***	-0,700 ***	-0,707 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,791 ***		-0,804 ***	-0,766 ***	-0,767 ***	-0,775 ***	-0,758 ***
Agricult	-0,847 ***		-0,824 ***	-0,816 ***	-0,818 ***	-0,857 ***	-0,868 ***
R ²	0,449		0,373	0,361	0,364	0,373	0,313
R ² ajustado	0,449		0,373	0,361	0,364	0,373	0,313
N (peso amostral)	42.328		38.197	39.275	38.893	39.963	38.943
N (peso original)	20.559.981		21.053.262	21.637.985	21.612.290	22.392.496	22.353.044

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

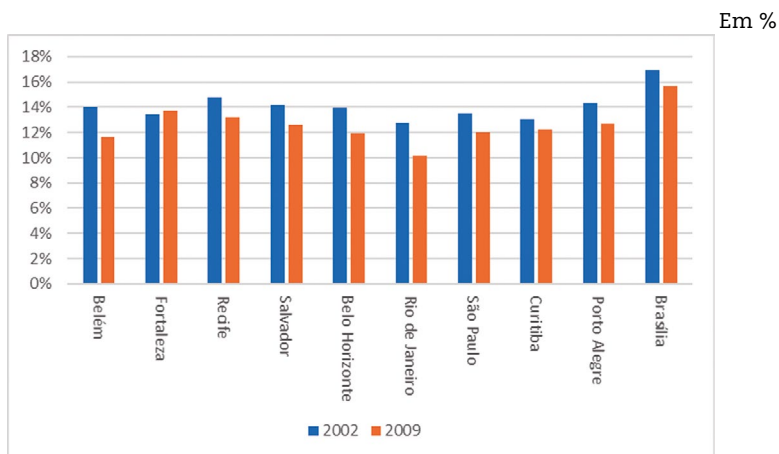
(3) Esse modelo está sendo controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

Análise comparativa das RMs

Assim como foi verificado para o conjunto das regiões metropolitanas, a incorporação da posição de classe dos responsáveis pelos domicílios no modelo ORU contribuiu para a redução dos retornos da escolaridade requerida e da sobre-educação em cada uma das regiões metropolitanas. Além disso, quando se compara os retornos apresentados por esses parâmetros entre 2002 e 2009, observamos que houve redução dos retornos da escolaridade requerida e também da sobre-educação, como podemos visualizar nos gráficos 6.2 e 6.3, respectivamente. Mesmo assim, ainda é possível perceber diferenças entre as regiões metropolitanas no que se refere aos retornos da escolaridade requerida e também diferenças entre elas em relação aos retornos da sobre-educação. Importante destacar que não houve necessariamente correspondência entre escolaridade requerida e sobre-educação na comparação entre as regiões metropolitanas. Do mesmo modo, onde os retornos da escolaridade requerida foram os maiores, nem sempre foram maiores os retornos da sobre-educação. Como se pode observar em 2002, Brasília apresentava o maior retorno da escolaridade requerida, mas era Porto Alegre a região que apresentava o maior retorno de sobre-educação. Em 2009 Brasília apresentava tanto o maior retorno da escolaridade requerida quanto da sobre-educação.

Também podemos observar algumas regularidades e diferenças na comparação entre as regiões metropolitanas, tendo como base os anos de 2002 e 2009, referentes às categorias sócio-ocupacionais, conforme as tabelas 6.9 e 6.10. Os indivíduos de famílias chefiadas por dirigentes, nos dois anos analisados, apresentavam retornos positivos na comparação com a categoria sócio-ocupacional de referência, o que demonstra que eles obtiveram ganhos mais elevados que os indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior. Porém, os resultados não foram significativos em 2009 para as regiões metropolitanas de Fortaleza, Salvador e Porto Alegre, demonstrando que nessas metrópoles deixou de haver diferença entre indivíduos vinculados às famílias chefiadas por dirigentes e àquelas chefiadas por profissionais de nível superior.

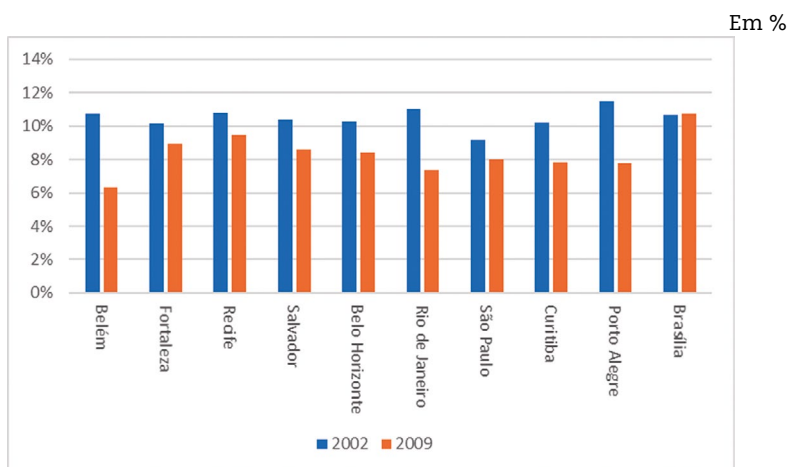
Gráfico 6.2: Efeito explicativo da escolaridade requerida¹ sobre os diferenciais de rendimento do trabalho principal para pessoas de 25 a 59 de idade das regiões metropolitanas do Brasil – 2002 e 2009



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Esse efeito é controlado pelas variáveis: sobre-educação, subeducação, experiência do trabalho, experiência do trabalho ao quadrado, sexo, cor e posição de classe dos responsáveis pelos domicílios.

Gráfico 6.3: Efeito explicativo da sobre-educação¹ sobre os diferenciais de rendimento do trabalho principal para pessoas de 25 a 59 de idade das regiões metropolitanas do Brasil – 2002 e 2009



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Esse efeito é controlado pelas variáveis: escolaridade requerida, subeducação, experiência do trabalho, experiência do trabalho ao quadrado, sexo, cor e posição de classe dos responsáveis pelos domicílios.

A diferença na obtenção de rendimento dos indivíduos de famílias chefiadas por pequenos empregadores em relação aos profissionais de nível superior, em 2002, foi significativa apenas Belém e Porto Alegre, ainda assim na primeira região metropolitana o resultado indicou que os indivíduos inseridos em famílias chefiadas por pequenos empregadores ganhavam mais que aqueles vinculados às famílias de profissionais de nível superior. O contrário foi verificado em Porto Alegre. Em 2009, somente na região metropolitana de São Paulo o resultado foi significativo a nível de 1%, apresentando que os indivíduos inseridos em famílias de pequenos empregadores ganhavam, em média, 24,6% mais do que os indivíduos vinculados à famílias chefiadas por profissionais de nível superior.

Apesar de as regiões metropolitanas apresentarem patamares diferentes nos retornos das demais categorias sócio-ocupacionais em relação à categoria de referência, em 2002 e em 2009 os indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior apresentaram diferenças na obtenção de rendimento superiores a todas essas categorias. Porém, entre 2002 e 2009 observamos que houve redução dessas diferenças em relação a todas as categorias nas regiões metropolitanas de Recife, Curitiba e Porto Alegre. Ao contrário, em Brasília as diferenças entre os indivíduos de famílias de profissionais de nível superior e das demais categorias se ampliaram, demonstrando aumento das desigualdades de renda entre elas. Nas demais regiões metropolitanas houve categorias que apresentaram aumento nas diferenças com os profissionais de nível superior e outras que apresentaram redução entre 2002 e 2009.

Tabela 6.9: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo ORU¹ das regiões metropolitanas do Brasil - 2002

Continua						
Variáveis ^{2 3}	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte	
(Constante)	1,275 ***	1,443 ***	1,235 ***	1,263 ***	1,502 ***	
Escol_requer	0,140 ***	0,134 ***	0,147 ***	0,142 ***	0,140 ***	
Sobre_educac	0,107 ***	0,102 ***	0,108 ***	0,104 ***	0,103 ***	
Sub_educac	-0,079 ***	-0,080 ***	-0,073 ***	-0,073 ***	-0,083 ***	
Dirigentes	1,094 ***	0,412 **	0,641 ***	0,708 ***	0,373 ***	
Peq_Empreg	0,532 **	-0,259 ns	0,040 ns	0,044 ns	0,157 ns	
Oc_medias	-0,489 ***	-0,619 ***	-0,613 ***	-0,547 ***	-0,507 ***	
Trab_secund	-0,592 ***	-0,718 ***	-0,763 ***	-0,714 ***	-0,563 ***	
Oper_Constr	-0,719 ***	-0,702 ***	-0,901 ***	-0,851 ***	-0,798 ***	
Trab_Ter_Esp	-0,660 ***	-0,754 ***	-0,848 ***	-0,824 ***	-0,709 ***	
Trab_Ter_NEsp	-0,795 ***	-0,907 ***	-0,873 ***	-0,850 ***	-0,801 ***	
Agricult	-0,537 **	-0,896 ***	-0,754 ***	-0,900 ***	-0,897 ***	
R ²	0,420	0,436	0,465	0,467	0,500	
R ² ajustado	0,412	0,432	0,461	0,463	0,498	
N (Peso amostral)	1.192	1.914	2.078	2.195	3.124	
N (Peso original)	541.466	869.339	943.923	996.858	1.419.178	

Conclusão					
Variáveis ^{2 3}	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília
(Constante)	1,702 ***	1,680 ***	1,451 ***	1,519 ***	1,296 ***
Escol_requer	0,128 ***	0,135 ***	0,131 ***	0,143 ***	0,170 ***
Sobre_educac	0,110 ***	0,092 ***	0,102 ***	0,115 ***	0,107 ***
Sub_educac	-0,058 ***	-0,067 ***	-0,063 ***	-0,077 ***	-0,097 ***
Dirigentes	0,615 ***	0,551 ***	0,552 ***	0,319 ***	0,411 ***
Peq_Empreg	-0,028 ns	0,011 ns	-0,048 ns	-0,365 ***	-0,124 ns
Oc_medias	-0,589 ***	-0,451 ***	-0,342 ***	-0,559 ***	-0,334 ***
Trab_secund	-0,656 ***	-0,527 ***	-0,416 ***	-0,637 ***	-0,622 ***
Oper_Constr	-0,779 ***	-0,736 ***	-0,561 ***	-0,760 ***	-0,697 ***
Trab_Ter_Esp	-0,764 ***	-0,630 ***	-0,478 ***	-0,693 ***	-0,605 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,921 ***	-0,683 ***	-0,605 ***	-0,751 ***	-0,743 ***
Agricult	-0,746 ***	-0,736 ***	-0,730 ***	-0,789 ***	-0,400 ns
R ²	0,486	0,479	0,433	0,474	0,561
R ² ajustado	0,485	0,479	0,429	0,471	0,557
N (Peso amostral)	7.568	12.591	2.041	2.750	1.521
N (Peso original)	3.437.837	5.719.129	927.295	1.249.015	691.018

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

(3) Esse modelo está controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

Tabela 6.10: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo ORU¹ das regiões metropolitanas do Brasil - 2009

Continua

Variáveis ^{2 3}	Belém	Fortaleza	Recife	Salvador	Belo Horizonte
(Constante)	2,233 ***	1,958 ***	1,733 ***	2,096 ***	2,356 ***
Escol_requer	0,116 ***	0,138 ***	0,132 ***	0,126 ***	0,119 ***
Sobre_educac	0,063 ***	0,089 ***	0,095 ***	0,086 ***	0,084 ***
Sub_educac	-0,043 ***	-0,057 ***	-0,045 ***	-0,056 ***	-0,062 ***
Dirigentes	1,091 ***	0,068 ns	0,477 ***	0,256 ns	0,644 ***
Peq_Empreg	0,403 ns	0,012 ns	0,287 *	0,205 ns	-0,173 *
Oc_medias	-0,444 ***	-0,562 ***	-0,392 ***	-0,603 ***	-0,563 ***
Trab_secund	-0,609 ***	-0,810 ***	-0,543 ***	-0,704 ***	-0,708 ***
Oper_Constr	-0,662 ***	-0,789 ***	-0,669 ***	-0,895 ***	-0,769 ***
Trab_Ter_Esp	-0,629 ***	-0,819 ***	-0,681 ***	-0,909 ***	-0,816 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,762 ***	-0,932 ***	-0,781 ***	-0,949 ***	-0,847 ***
Agricult	-0,655 ***	-0,949 ***	-0,404 ***	-1,024 ***	-0,878 ***
R ²	0,339	0,451	0,455	0,450	0,480
R ² ajustado	0,332	0,448	0,451	0,447	0,478
N (Peso amostral)					
N (Peso original)	669.033	1.176.732	1.126.085	1.384.490	1.846.967

Conclusão

Variáveis ^{2 3}	Rio de Janeiro	São Paulo	Curitiba	Porto Alegre	Brasília
(Constante)	2,621 ***	2,208 ***	2,007 ***	1,999 ***	1,974 ***
Escol_requer	0,102 ***	0,120 ***	0,122 ***	0,127 ***	0,157 ***
Sobre_educac	0,074 ***	0,080 ***	0,079 ***	0,078 ***	0,107 ***
Sub_educac	-0,045 ***	-0,046 ***	-0,051 ***	-0,056 ***	-0,089 ***
Dirigentes	0,614 ***	1,071 ***	0,544 ***	0,115 ns	0,364 ***
Peq_Empreg	-0,042 ns	0,246 ***	0,159 ns	0,106 ns	-0,059 ns
Oc_medias	-0,602 ***	-0,484 ***	-0,317 ***	-0,423 ***	-0,455 ***
Trab_secund	-0,751 ***	-0,583 ***	-0,364 ***	-0,514 ***	-0,826 ***
Oper_Constr	-0,848 ***	-0,737 ***	-0,474 ***	-0,615 ***	-0,764 ***
Trab_Ter_Esp	-0,821 ***	-0,625 ***	-0,452 ***	-0,549 ***	-0,812 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,888 ***	-0,725 ***	-0,559 ***	-0,621 ***	-0,905 ***
Agricult	-0,691 ***	-0,994 ***	-0,605 ***	-0,562 ***	-0,776 ***
R ²	0,440	0,440	0,424	0,437	0,588
R ² ajustado	0,439	0,439	0,420	0,434	0,584
N (Peso amostral)					
N (Peso original)	3.938.524	6.862.694	1.209.405	1.449.836	896.215

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

(3) Esse modelo está controlado por sexo, cor e experiência de trabalho.

6.6 Conclusões

Vimos que a incorporação da variável que expressa a posição social da família, referente à sua condição social atual, e a partir da posição de classe do responsável pelo domicílio, foi analisada de duas maneiras nos três modelos analíticos testados neste capítulo: modelo minceriano, modelo credencialista e modelo ORU. A primeira maneira de avaliação da incorporação da posição de classe do responsável pelo domicílio está vinculada ao impacto no efeito explicativo da escolaridade. A outra maneira de avaliação advém da avaliação do efeito de cada uma de suas categorias em relação à categoria de referência, o que nos permitiu avaliar seu comportamento ao longo do tempo.

Em relação ao impacto da inserção da posição de classe do responsável pelo domicílio na escolaridade, percebemos que para todos os modelos analíticos utilizados houve redução dos retornos das variáveis que aferiam o efeito da escolaridade. Porém, para realizar a interpretação desses resultados nos modelos minceriano e credencialista, a escolaridade foi expressa pelo lado da oferta de trabalho, na medida em que retratava a característica dos indivíduos trabalhadores. No modelo ORU a escolaridade foi expressa em relação à demanda por trabalho, pois se referia à situação segundo a exigência da ocupação. Essas diferenças, apesar de parecerem simples, dão interpretações diferentes aos seus resultados. Vejamos:

Os dois modelos que fazem referência à oferta de trabalho – minceriano e credencialista –, ao apresentarem redução do efeito explicativo da escolaridade nos permite interpretar que tal comportamento tem relação com o fato de a escolaridade ser expressão, nas metrópoles brasileiras, da condição social dos indivíduos e, por isso mesmo, incorpora em seu efeito parte do que é decorrente de sua posição social.

Além disso, ao considerar o impacto da inserção da posição de classe do responsável pelos domicílios no efeito explicativo da escolaridade segundo os modelos minceriano e credencialista, podemos observar que, apesar da redução do efeito da escolaridade, a estrutura de seu comportamento ao longo do tempo foi praticamente a mesma (ver gráfico 6.1, para o caso do

modelo minceriano). O mesmo comportamento foi observado na relação entre os níveis de instrução ao longo do tempo. Isso reforça, a nosso ver, a importância da dinâmica do mercado de trabalho, pois o efeito explicativo da escolaridade (medida em anos ou em níveis de instrução) apresentou o mesmo comportamento ao longo do tempo, ou seja, seu efeito se comportou em decorrência da expansão ou contração do mercado de trabalho.

Por outro lado, a redução do efeito da escolaridade observado no modelo ORU quando da inserção da variável relativa à posição de classe do responsável pelo domicílio sugere que a exigência de nível de instrução realizada pelos demandantes de trabalho pode ser um dos mecanismos para a seleção dos indivíduos que apresentam condição social compatível com as expectativas dos empregadores. Isso ocorre em relação aos que já fazem parte da posição social de elite ou que compartilham os códigos e signos dessa posição social quando a ocupação corresponde às posições mais elevadas da hierarquia social. Ocorre também em relação àqueles que respeitam os valores e estilos de vida da elite no caso de a ocupação exigir níveis mais inferiores de instrução. Como o próprio Collins afirma:

Educational requirements for employment can serve both to select new members for elite positions who share the elite culture and, at a lower level of education, to hire lower and middle employees who have acquired a general respect for these elite values and styles (COLLINS, 1971, p. 1011).

Essa interpretação vale não apenas para a situação em que os indivíduos se encontram com escolaridade adequada para o exercício da ocupação, conforme sua exigência, mas também para as situações de sobre-educação e subeducação. Suponhamos que um indivíduo que possui o ensino superior esteja numa ocupação que exige apenas o nível médio, a incorporação do efeito de sua posição social demonstra que ele foi selecionado não apenas porque apresentava escolaridade superior à exigida pela ocupação, mas também porque por meio da sua escolaridade foi possível escolher também sua condição social. Do mesmo modo, poderíamos pensar para os casos de

subeducação, pois um indivíduo que possui o nível fundamental de instrução e exerce uma ocupação que exige nível médio, ao incorporar a dimensão de posição social, seu rendimento sofre redução como penalidade por não possuir o nível adequado da ocupação, mas também devido a sua condição social.

Quando avaliamos o efeito da posição social dos indivíduos sobre os diferenciais de rendimento, observamos que em todos os modelos analisados houve aumento da diferença dos retornos na comparação entre dirigentes e profissionais de nível superior, ampliando as desigualdades de renda entre os indivíduos que correspondiam às famílias cujos responsáveis pelos domicílios constituíam essas categorias sócio-ocupacionais. As diferenças na obtenção de rendimento também foram ampliadas na comparação entre indivíduos cujos responsáveis eram profissionais de nível superior e aqueles cujos responsáveis faziam parte das categorias sócio-ocupacionais mais inferiores da estrutura social. Porém, neste caso, essas diferenças se ampliaram em favor dos indivíduos em que têm como referência os profissionais de nível superior. Isso demonstra que as desigualdades de rendimento se ampliaram entre os indivíduos situados nas posições dominantes, que são aquelas que possuem grande volume de capital global (econômico e cultural), e entre estes e os indivíduos posicionados mais abaixo na estrutura social.

Apesar desse comportamento geral, ao observar o conjunto das regiões metropolitanas, percebemos também que quando se realiza a comparação entre as metrópoles identificamos dois principais grupos de regiões metropolitanas. Essa comparação considerou, sobretudo, os resultados apresentados pelas regiões metropolitanas, para todos os modelos analíticos testados, referente ao ano de 2009.

No primeiro grupo observamos que não há tanta diferença entre os indivíduos de famílias chefiadas por dirigentes e pequenos empregadores em relação aos indivíduos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior. Mas há diferenças importantes entre estes últimos e indivíduos que estão em famílias que ocupam posições sociais inferiores na estrutura social. Isso significa que nessas regiões metropolitanas não há diferenças no interior das posições sociais dominantes que concentram

grande volume de capital global e se dividem entre os detentores de capital econômico e os detentores de capital global. Porém, há diferenças nítidas entre as posições sociais dominantes e as posições sociais inferiores da estrutura social (médias e populares). Neste grupo estão as seguintes regiões metropolitanas: Belém, Fortaleza, Salvador, Porto Alegre e Brasília.

No segundo grupo observamos que há diferenças entre os indivíduos de famílias chefiadas por dirigentes e pequenos empregadores em relação aos de famílias chefiadas por profissionais de nível superior. Além disso, há diferenças entre estes últimos e os indivíduos vinculados à família cujos responsáveis ocupam posições sociais inferiores. Nestas regiões metropolitanas, os indivíduos de famílias detentoras de capital econômico são os que obtêm maior nível de rendimento no mercado de trabalho; são acompanhados, mas com rendimento um pouco inferior, por aqueles cujas famílias são detentoras de capital cultural e, por sua vez, dos indivíduos vinculados à famílias que possuem menos volume global de capital, tanto relativas às posições médias quanto às populares. Neste grupo estão as seguintes regiões metropolitanas: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Curitiba e Recife.

As diferenças entre o primeiro e o segundo grupos podem ser em decorrência de suas estruturas econômicas, pois há regiões metropolitanas mais modernas, caracterizadas por grande segmentação econômica e pela presença de atividades mais complexas, tornando mais nítidas as diferenças entre os detentores de capital econômico e os detentores de capital cultural e, por outro, aquelas com menor segmentação econômica e que, portanto, colocam no mesmo patamar, em termos de obtenção de rendimento, os indivíduos de famílias detentoras de capital econômico e de capital cultural.

Análise do efeito da segmentação residencial do território metropolitano

7.1 Introdução

NA TERCEIRA HIPÓTESE deste trabalho avaliamos que, para além da posição social dos indivíduos, compreendida pela posição de classe dos responsáveis pelos domicílios, a segmentação residencial do território da metrópole pode exercer efeito explicativo sobre os diferenciais de rendimento obtidos no mercado de trabalho entre os indivíduos. Avaliamos também que sua incorporação nos modelos analíticos procura elucidar os determinantes desses diferenciais de rendimento do trabalho. O que sugerimos foi que morar em favela ou em não-favela e morar na periferia ou no núcleo metropolitanos poderiam contribuir para a explicação dos diferenciais de rendimento dos indivíduos.

Neste sentido, a análise que passaremos a empreender neste capítulo buscará incorporar para cada modelo analítico que estamos estudando a segmentação residencial do território metropolitano referente à localização dos indivíduos quanto a sua moradia em favela ou não-favela e também quanto a morar na periferia ou no núcleo metropolitanos. Apesar dessa forma de tratar a segmentação residencial do território metropolitano não corresponder diretamente às condições sociais de moradia, de algum modo essas oposições propostas contribuem para elucidar as diferenças territoriais na metrópole que podem expressar as condições de segregação socioespacial em escalas espaciais distintas. Essa opção de análise da segmentação territorial metropolitana também decorre da limitação existentes nas bases de dados que estamos utilizando. A PNAD, por se tratar de uma pesquisa amostral realizada anualmente, só permite a análise nas escalas nacional, da unidade da federação e em algumas regiões metropolitanas nelas identificadas. Nestas

regiões metropolitanas, conseguimos realizar a separação entre o núcleo e a periferia metropolitanas e entre as áreas de favela e de não favela³³.

Assim, nosso objetivo é avaliar o efeito explicativo das duas dimensões da segmentação residencial do território que vamos incorporar à análise, além de sua relação com a variável escolaridade que está sendo tratada de formas diferentes, de acordo com os diferentes modelos analíticos utilizados. Mas, antes, vamos analisar a média do rendimento de acordo com essas dimensões da segmentação residencial do território metropolitano, tendo em vista que esses dados da estatística descritiva podem ser úteis para compreensão do fenômeno analisado.

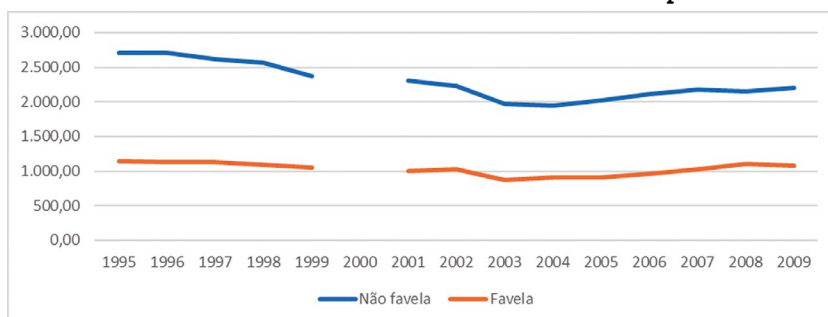
7.2 Rendimento médio segundo a segmentação residencial

Podemos observar no gráfico 7.1 a média do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade moradoras de favela e não moradoras de favela para o conjunto das regiões metropolitanas³⁴. O comportamento das duas curvas foi muito semelhante ao longo do tempo: queda do rendimento médio até o início da primeira década do século XXI e elevação a partir disso, apesar de não recuperar o mesmo valor observado no começo da série histórica em análise. Em todos os anos analisados a média de rendimento dos não moradores de favela foi mais de duas vezes a média de rendimento dos moradores de favela, o que demonstrou a diferença de remuneração entre as pessoas que moravam nestes espaços.

³³ A descrição do modo como essas variáveis referentes à segmentação residencial foi operacionalizada está disponível no Apêndice A.

³⁴ A análise da segmentação territorial morar em favela ou em não favela será feita apenas para o período de 1995 a 2009, pois não há a variável que permite essa classificação nas PNADs de 2011 a 2015.

Gráfico 7.1: Média do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade segundo a segmentação residencial: favela e não-favela – Brasil Metropolitano



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Deflacionado pelo INPC, setembro de 2015.

A comparação entre as regiões metropolitanas em dois momentos no tempo – 2002 e 2009 – apresentou duas evidências, como podemos observar na tabela 7.1. A primeira diz respeito às diferenças existentes entre elas, em 2002 e 2009, em relação às desigualdades de rendimento entre moradores de favela e de não-favela. Brasília, por exemplo, foi o lugar onde as desigualdades foram as maiores, na medida em que os moradores de não-favela ganhavam, em média, 4 vezes mais que os moradores de favela. As demais regiões metropolitanas apresentaram uma razão variando entre 1,9 vezes a 2,6 vezes no ano de 2002. Em 2009 a razão variou entre 1,5 vezes a 2,2 vezes, demonstrando que houve, em geral, redução das desigualdades na obtenção de rendimento entre os moradores de favela e os moradores de não favela.

Tabela 7.1: Média do rendimento do trabalho principal segundo a segmentação residencial do território metropolitano: favela e não-favela - regiões metropolitanas do Brasil - 2002 e 2009

R\$ de 2015¹

Região Metropolitana	2002			2009		
	Não favela (A)	Favela (B)	A / B	Não favela (A)	Favela (B)	A / B
Belém	1.792,14	945,65	1,9	1.526,92	1.024,69	1,5
Fortaleza	1.395,27	750,89	1,9	1.476,98	880,94	1,7
Recife	1.459,64	773,39	1,9	1.501,64	1.041,29	1,4
Salvador	1.652,38	627,46	2,6	1.662,08	793,56	2,1
Belo Horizonte	1.905,75	858,70	2,2	2.049,02	1.104,88	1,9
Rio de Janeiro	2.154,16	1.035,06	2,1	2.246,33	1.170,59	1,9
São Paulo	2.653,23	1.234,08	2,1	2.458,18	1.111,92	2,2
Curitiba	2.111,14	1.017,41	2,1	2.261,69	1.311,71	1,7
Porto Alegre	2.158,03	1.147,43	1,9	2.068,08	1.202,09	1,7
Brasília	3.214,69	787,04	4,1	3.590,42	920,20	3,9
Total	2.230,48	1.029,03	2,2	2.208,31	1.078,35	2,0

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Deflacionado pelo INPC, de setembro de 2015.

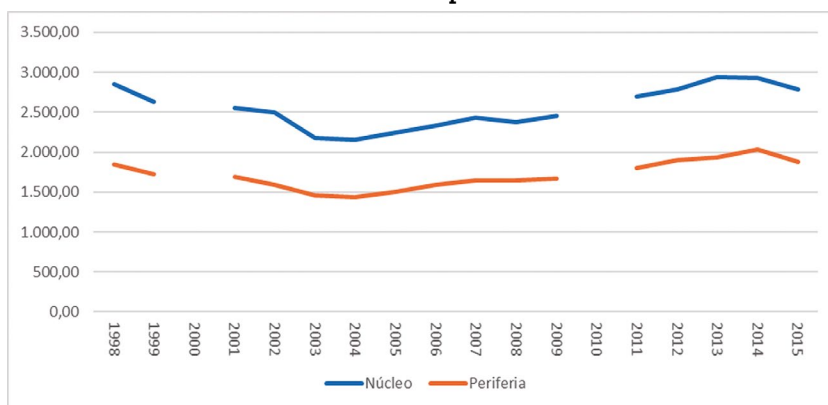
A segunda evidência demonstrou que na comparação entre os dois anos houve aumento do rendimento médio dos moradores de não-favela para quase todas as regiões metropolitanas, as exceções foram Belém e São Paulo que apresentaram queda. Também houve aumento do rendimento médio para os moradores de favela para todas as regiões metropolitanas, com exceção novamente de São Paulo. Como o rendimento médio aumentou para os moradores de não de favela e para os moradores de favela entre 2002 e 2009 para quase todas as regiões metropolitanas, as reduções nas desigualdades de rendimento apontadas foram muito pequenas entre os moradores de favela e os moradores de não favela.

Na comparação entre núcleo e periferia metropolitanas, a média de rendimento do trabalho principal para os moradores do núcleo metropolitano foi 1,5 vezes maior do que a média de rendimento dos moradores da periferia metropolitana durante todo o período³⁵ de 1998 a 2015, apesar de ter ocorrido oscila-

³⁵ A análise da segmentação do território referente à morar na periferia ou morar no núcleo metropolitano compreende o período de 1998 a 2015, porque não há possibilidade de realizar essa distinção nos anos de 1995 a 1997.

ções nesse intervalo de tempo, como podemos observar no gráfico 7.2. Isso porque as oscilações observadas nesse período a partir das mudanças econômicas que impactaram o mercado de trabalho atingiram de igual maneira as pessoas que moravam no núcleo e as pessoas que moravam na periferia. Esses dois aspectos mencionados – a estabilidade da razão de ganhos entre núcleo e periferia e a semelhança nos efeitos sofridos pelas mudanças estruturais ao longo do período analisado – ocorriam desse modo porque no núcleo metropolitano havia também uma enorme heterogeneidade com os grupos sociais aí localizados que possuíam características semelhantes à média dos grupos localizados na periferia metropolitana.

Gráfico 7.2: Média do rendimento do trabalho principal¹ de pessoas de 25 a 59 anos de idade segundo a segmentação residencial: periferia e núcleo metropolitanos – Brasil Metropolitano



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Deflacionado pelo INPC, setembro de 2015.

Apesar de ser nítida a diferença em termos de obtenção de rendimento do trabalho principal entre os moradores do núcleo e os moradores da periferia metropolitana, essa diferença poderia ser ainda maior se ao invés de trabalharmos com a definição de periferia segundo o recorte geográfico que estamos utilizando, trabalhássemos com a definição de periferia em que se associa às condições sociais. Mas como isso não foi possível

pelos motivos já expostos (ver Apêndice A), consideramos que a aproximação dada por este tipo de definição entre núcleo e periferia contribui para alimentar o debate em torno da importância da segmentação residencial na compreensão das desigualdades de renda nas metrópoles brasileiras.

Tabela 7.2: Média do rendimento do trabalho principal segundo a segmentação residencial do território metropolitano: núcleo e periferia - regiões metropolitanas do Brasil - 2002 e 2009

R\$ de 2015¹

Região Metropolitana	2002			2009		
	Núcleo (A)	Periferia (B)	A / B	Núcleo (A)	Periferia (B)	A / B
Belém	1.606,32	1.092,42	1,5	1.434,99	1.133,79	1,3
Fortaleza	1.491,81	809,37	1,8	1.559,83	1.065,22	1,5
Recife	1.793,17	1.094,84	1,6	1.674,34	1.312,15	1,3
Salvador	1.660,95	1.206,41	1,4	1.622,72	1.548,36	1,0
Belo Horizonte	2.332,19	1.230,98	1,9	2.468,91	1.481,02	1,7
Rio de Janeiro	2.498,70	1.545,00	1,6	2.679,46	1.585,03	1,7
São Paulo	2.913,45	1.971,65	1,5	2.651,05	1.942,71	1,4
Curitiba	2.540,96	1.436,06	1,8	2.727,18	1.607,17	1,7
Porto Alegre	2.933,98	1.626,66	1,8	2.636,34	1.741,51	1,5
Brasília	3.194,81	-	-	3.566,81	-	-
Total	2.496,87	1.587,48	1,6	2.452,11	1.666,87	1,5

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Deflacionado pelo INPC, de setembro de 2015.

Apesar de o nível de desigualdades de rendimento entre moradores do núcleo e moradores da periferia terem se mantido praticamente o mesmo durante o período de 1998 a 2015 para o conjunto das regiões metropolitanas, esse comportamento não se deu da mesma forma para algumas das regiões metropolitanas, que apresentaram redução mais significativas entre 2002 e 2009, como foram as regiões metropolitanas de Fortaleza, Recife e Salvador, principalmente, como podemos ver na tabela 7.2. Houve aumento do rendimento médio do trabalho principal para os moradores da periferia de quase todas as regiões metropolitanas, a única exceção foi São Paulo. Porém, o

mesmo comportamento não foi observado em relação ao rendimento médio dos moradores do núcleo das regiões metropolitanas, pois houve algumas que aumentaram o rendimento médio entre 2002 e 2009, como foram Fortaleza, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Curitiba e Brasília, e houve outras que reduziram o rendimento médio, como foram Belém, Recife, Salvador, São Paulo e Porto Alegre.

7.3 Segmentação residencial do território: favela e periferia

Nesta seção introduzimos aos modelos minceriano, credencialista e ORU as variáveis referentes à segmentação residencial do território metropolitano: morar em favela ou não-favela e morar na periferia ou no núcleo metropolitano. As funções que passam a descrever os referidos modelos são:

$$\ln W = a_1 + b_1 \text{Escol} + b_2 \text{Exp} + b_3 \text{Exp}^2 + h_1 \text{Pos} + l_1 \text{Fav} + l_2 \text{Per} + d_1 F + e_1 \quad (1a),$$

$$\ln W = a_1 + b_1 \text{Escol} + b_2 \text{Med} + b_3 \text{Sup} + b_4 \text{Exp} + b_5 \text{Exp}^2 + h_1 \text{Pos} + l_1 \text{Fav} + l_2 \text{Per} + d_1 F + e_1 \quad (2a),$$

$$\ln W = a_1 + b_1 \text{Requer} + b_2 \text{Sobre} + b_3 \text{Sub} + b_4 \text{Exp} + b_5 \text{Exp}^2 + h_1 \text{Pos} + l_1 \text{Fav} + l_2 \text{Per} + d_1 F + e_1 \quad (3a),$$

onde $\ln W$ é o logaritmo natural do rendimento do trabalho principal por horas de trabalho; *Escol* é a escolaridade (em anos de estudo); *Med* é o nível de instrução Médio (11 a 14 anos de estudo); *Sup* é o nível de instrução superior (15 e mais de estudo); *Requer* corresponde à escolaridade requerida pela ocupação; *Sobre* corresponde à sobre-educação; *Sub* corresponde à subeducação; *Exp* é experiência de trabalho; *Exp*² é a experiência de trabalho ao quadrado; *Pos* é a posição de classe do responsável pelo domicílio; *Fav* corresponde à segmentação residencial morar em favela; *Per* corresponde à segmentação residencial morar em periferia; *F* é um vetor que expressa outras variáveis de controle (sexo e cor); *a* é o intercepto e *e* é o termo aleatório. A função 1a corresponde ao modelo minceriano, a função 2a ao modelo credencialista e a função 3a ao modelo referente à *overeducation*.

Apesar de nesta fase da análise termos incorporado as duas variáveis referentes à segmentação do território metropolitano – favela e periferia –, vamos, primeiramente, proceder a análise de cada uma delas de modo separado para, em momento posterior, analisá-las conjuntamente. Ao contrário dos capítulos anteriores, em que a incorporação de uma nova variável foi analisada de modo separado em cada um dos modelos econométricos utilizados, neste capítulo vamos proceder a análise de modo conjunto de todos os modelos.

Favela X Não favela

Nos três modelos analisados constatamos que a introdução das variáveis referentes à segmentação residencial do território não afetou o efeito das demais variáveis presentes anteriormente nos referidos modelos³⁶, conforme análises efetuadas nos capítulos anteriores, e o efeito da variável de dimensão territorial se demonstrou estatisticamente significativo em todos os modelos e em todos os anos analisados. Essa constatação nos informa, portanto, que o efeito explicativo do território, observado pela dicotomia favela versus não favela, é independente das demais variáveis dos modelos estudados, o que reforça a importância da análise territorial para compreensão das diferenças de obtenção de rendimento do trabalho entre os indivíduos residentes das principais metrópoles do país.

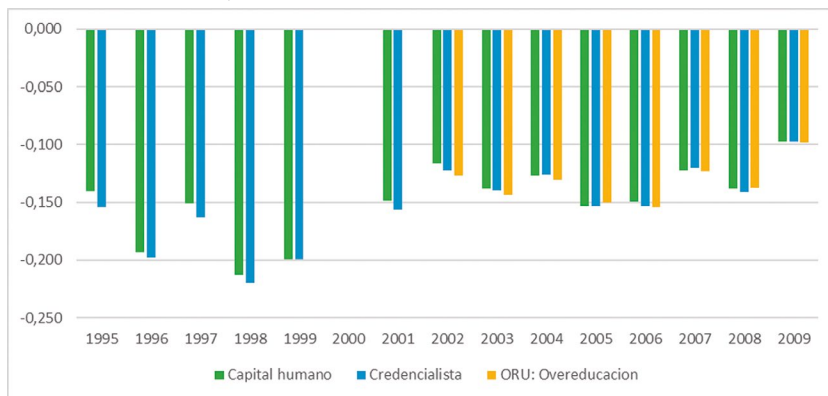
Na comparação do efeito explicativo da segmentação residencial do território favela versus não favela entre os modelos utilizados, observamos que praticamente não houve diferenças entre eles em todos os anos da série histórica analisada. Além disso, eles apresentaram o mesmo comportamento em cada um dos contextos conjunturais, o que reforça ainda mais aquela constatação da independência do efeito dessa variável territorial em relação às demais existentes nos três modelos, especialmente das variáveis referentes à escolaridade, pois são o tratamento dado a elas que diferencia um modelo do outro.

Como podemos observar no gráfico 7.3, os anos em que o efeito explicativo da variável favela foi mais elevado (em módu-

³⁶ Ver apêndice B.

los) foram no período da segunda metade da década de 1990, atingindo seu patamar mais elevado no ano de 1998, quando essa variável tinha coeficiente de -0,213 no modelo do capital humano e -0,220 no modelo credencialista. Isso significa que o rendimento obtido no mercado de trabalho das pessoas que moravam em favela era, em média, 21,3% menor do que das pessoas moradoras fora de favela, para o primeiro modelo, e de 22% menor para o segundo modelo. Nos anos da primeira década do século XXI, os coeficientes de todos os modelos utilizados eram (em módulos) menores que os coeficientes do final do século anterior. No último ano da década – último ano com dados que permitem diferenciar a localização residencial das pessoas entre favela e não favela –, os coeficientes dos três modelos analíticos utilizados foram praticamente os mesmos, correspondendo a -0,098, -0,097 e -0,098 nos modelos referentes, respectivamente, à teoria do capital humano, à teoria credencialista e à ORU, o que significa que os moradores de favela ganhavam, em média, 9,8% menos que os moradores de não favela.

Gráfico 7.3: Efeito explicativo da segmentação residencial do território favela versus não favela – modelos Capital Humano, Credencialista e ORU: Overeducation.



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

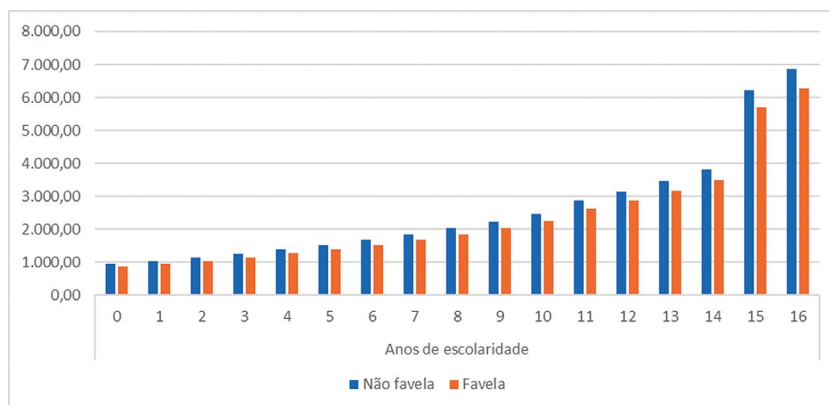
A redução dos coeficientes que expressam o efeito explicativo da variável favela ao final dos anos 2000 em relação ao final dos anos 1990 pode ser explicada pelo efeito de conjun-

tura do mercado de trabalho, tendo em vista que o final dos anos 2000, ao contrário dos final dos anos 1990, o mercado de trabalho encontrava-se numa situação de baixa taxa de desocupação, o que dificultava pelo lado da demanda por trabalho a discriminação entre moradores de favela e moradores de não favela. Ou seja, quando o mercado de trabalho está mais aquecido e há maior demanda por trabalho, a necessidade que os empregadores têm de preenchimento das vagas de emprego existentes torna mais difícil selecionar os ofertantes de trabalho em decorrência dos atributos que podem servir para discriminá-los, como é o caso do local de moradia, especialmente quando o local de residência é em favela. Apesar da redução dos coeficientes que expressam o efeito explicativo da variável favela, a discriminação ainda se manteve, o que explica que os moradores de favela ainda ganhassem, em média, 10% menos que os moradores de não favela.

Para ilustrar as diferenças de rendimento entre os moradores de favela e os moradores de não favela, vamos considerar os valores de rendimento preditos do modelo da teoria do capital humano. O gráfico 7.4 expressa as diferenças de rendimento entre os moradores de favela e os moradores de não favela para cada ano de escolaridade para o ano de 2009. Podemos observar que na medida em que houve aumento os anos de instrução houve também aumento do rendimento médio. Observamos, ainda, que o aumento foi ainda maior quando as pessoas passaram a ter 15 anos ou 16 anos de instrução, o que corresponde à situação de pessoas com nível superior completo de escolaridade. Ou seja, quanto maior era a escolaridade, maior era também, em média, o rendimento obtido no mercado de trabalho. Porém, esse aumento era ainda mais significativo quando as pessoas passaram a ter nível superior completo de escolaridade. De todo modo, em qualquer que seja o ano de escolaridade informado, as pessoas moradoras de favela ganhavam, em média, menos que as pessoas moradoras de não favela, que poderia ser uma diferença de menos de R\$ 100,00 quando as pessoas tinham apenas 5 anos de instrução ou de mais de R\$ 300,00 quando ambas possuíam 16 anos de instrução. Essas diferenças, todavia, correspondiam a conjuntura em que houve redução do

coeficiente do efeito explicativo da variável favela. Em conjunturas em que o mercado de trabalho apresentava taxas de desocupação mais elevadas, as diferenças seriam ainda maiores.

Gráfico 7.4: Valores preditos dos diferenciais de rendimento do trabalho principal para pessoas de 25 a 59 de idade, com e sem a segmentação residencial morar em favela ou não-favela – 2009.



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

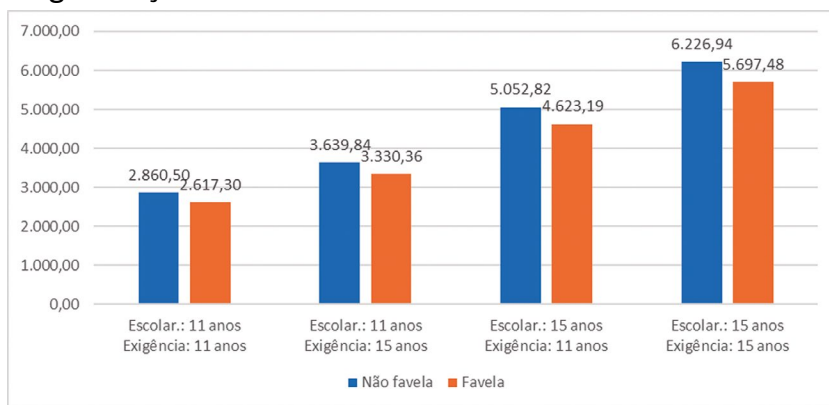
Notas: (1) Os valores preditos de rendimento foram calculados para pessoas do sexo masculino, de cor branca, cujo responsável pelo domicílio é profissional de nível superior e considerando a experiência de trabalho média, inclusive a experiência elevada ao quadrado.

A diferença de rendimento entre os moradores de favela e os moradores de não favela também podem ser observados pelos valores de rendimento preditos utilizando o modelo ORU, conforme expresso no gráfico 7.5. Podemos observar que as pessoas com 11 anos de escolaridade em ocupações que requeriam 11 anos de instrução ganhavam muito menos do que as pessoas com 15 anos de escolaridade em ocupações que requeriam 11 anos de instrução. Ou seja, em ocupações que se exigia somente 11 anos de instrução, as pessoas com mais escolaridade do que a exigência da ocupação ganhavam mais, configurando a situação de sobre-educação (*overeducation*). Porém, as pessoas com 15 anos de escolaridade que estavam em ocupações com exigência de 15 anos de instrução ganhavam mais do que as pessoas com 15 anos de escolaridade em situação de *overeducation*.

Também podemos observar que as pessoas em situação de *overeducation*, em ocupações que exigiam 11 anos de instrução, ganhavam mais do que as pessoas com 11 anos de escolaridade em ocupações que exigiam 15 anos de instrução, configurando a situação de subeducação (*undereducation*). Essa situação de *undereducation* das pessoas é explicada pela experiência de trabalho, situação muito comum para ocupações que podem ser aprendidas no próprio exercício do trabalho e não possuem, a rigor, barreiras à entrada, principalmente decorrente de certificados que comprovam sua titulação.

De todo modo, ao considerar as pessoas de 11 anos de escolaridade em ocupações que exigiam 11 anos de instrução, os moradores de favela recebiam, em média, R\$ 243,20 menos que os moradores de não favela. Ao considerar as pessoas de 15 anos de escolaridade em ocupações que exigem 15 anos de instrução, os moradores de favela recebiam, em média, R\$ 529,46 menos do que os moradores de não favela. Isto é, menos em conjuntura favorável do mercado de trabalho, com baixa taxa de desocupação, havia diferenças de rendimentos entre os moradores de favela e de não favela.

Gráfico 7.5: Valores preditos dos diferenciais de rendimento do trabalho principal para pessoas de 25 a 59 de idade, com e sem a segmentação residencial morar em favela ou não-favela – 2009.



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

Notas: (1) Os valores preditos de rendimento foram calculados para pessoas do sexo masculino, de cor branca, cujo responsável pelo domicílio é profissional de nível superior e considerando a experiência de trabalho média, inclusive a experiência elevada ao quadrado.

Na análise dos valores de rendimento preditos consideramos que os atributos dos indivíduos seriam os mesmos – mesmo sexo, mesma cor ou raça, mesma posição social etc. –, sendo que eles só se diferenciariam no que se referia ao local de moradia, separando-os entre os moradores de favela e os moradores de não favela. Portanto, ainda que a análise considerasse os mesmos atributos pessoais e sociais, as diferenças de rendimento entre os moradores de favela e de não favela se demonstraram presentes, confirmando que a segmentação do território metropolitano é um componente explicativo das diferenças de resultados no mercado de trabalho.

No capítulo 4, por considerar que se trata de análise referente às pessoas adultas de 25 anos a 59 anos de idade, supusemos que, uma vez constatada diferenças de obtenção de rendimento no mercado de trabalho entre os moradores de favela e os moradores de não favela, essas diferenças seriam explicadas por três mecanismos: discriminação, isolamento de redes sociais e modelos de recursos institucionais. O mecanismo da discriminação seria decorrente da representação social construída sobre os moradores de favela, como sendo de posição social inferior aos moradores de não favela. O mecanismo do isolamento de redes sociais seria, neste caso, decorrente da ausência de relações sociais com pessoas de outros grupos sociais, o que interditaria a obtenção de recursos importantes (como o recurso da informação) que possibilitasse o exercício de ocupações de melhores remunerações. O mecanismo do modelo de recursos institucionais referia-se, nesta situação, a ausência nas favelas de instituições capazes de promover a melhoria dos atributos dos indivíduos que permitissem que eles alcançassem melhores ocupações no mercado de trabalho, como a ausência de escolas de boa aprendizagem. Na verdade, esses três mecanismos podem operar isolada ou conjuntamente na explicação das diferenças de obtenção de rendimento entre os moradores de favela e os moradores de não favela.

Embora os resultados apresentados fossem para o conjunto das regiões metropolitanas, havia diferenças importantes entre elas, como podemos observar na tabela 7.3. Nessa tabela expusemos os coeficientes para a variável favela referentes aos

três modelos analíticos utilizados para o ano de 2009 de modo a ilustrar as diferenças entre as regiões metropolitanas. Podemos observar que os resultados foram estatisticamente significativos com p-valor de menos de 1% para as regiões metropolitanas de Fortaleza, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo; com p-valor de menos de 5% para as regiões metropolitanas de Belém e de Porto Alegre; com p-valor de menos de 10% para Brasília, demonstrando que havia diferenças estatísticas na obtenção de rendimento no mercado de trabalho entre os moradores de favela e os moradores de não favela para essas regiões metropolitanas, mesmo que em níveis diferentes de significância estatística. As regiões metropolitanas onde os resultados não se apresentaram estatisticamente significativos foram Recife, Salvador e Curitiba, demonstrando que não havia diferenças estatísticas entre a obtenção de rendimento dos moradores de favela e dos moradores de não favela.

As regiões metropolitanas que apresentaram um p-valor de menos de 1% – Fortaleza, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo – foram aquelas que também apresentaram maior proporção de pessoas que viviam em favelas, com exceção de Belém. Em 2009 a região metropolitana de Fortaleza possuía 10,8% de sua população morando em favela. Essa proporção era 10,3% na região metropolitana de São Paulo, de 8,3% na região metropolitana de Belo Horizonte e de 8,1% na região metropolitana do Rio de Janeiro. Esse aspecto morfológico é relevante no sentido de que nas regiões metropolitanas onde é demograficamente demarcada a presença de favelas, se diferenciando dos espaços de não favela, morar em favelas ou em não favela tem efeito sobre as oportunidades dos seus indivíduos no mercado de trabalho, especialmente em relação ao nível de rendimento que eles conseguem obter.

Tabela 7.3: Efeito explicativo¹ das variáveis² referentes à segmentação residencial do território de favela segundo as regiões metropolitanas do Brasil – 2009

Região Metropolitana	Modelos analíticos ³					
	Capital Humano		Credencialista		ORU	
Belém	-0,088	**	-0,077	**	-0,082	**
Fortaleza	-0,189	***	-0,181	***	-0,182	***
Recife	-0,047	ns	-0,027	ns	-0,045	ns
Salvador	-0,008	ns	-0,020	ns	-0,022	ns
Belo Horizonte	-0,108	***	-0,104	***	-0,114	***
Rio de Janeiro	-0,082	***	-0,094	***	-0,085	***
São Paulo	-0,102	***	-0,102	***	-0,102	***
Curitiba	0,027	ns	0,015	ns	-0,003	ns
Porto Alegre	-0,116	**	-0,123	**	-0,133	**
Brasília	-0,319	*	-0,293	*	-0,328	*

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) Esses efeitos são controlados pelas variáveis: níveis de instrução, experiência de trabalho, experiência de trabalho ao quadrado, sexo, cor e posição de classe do responsável pelo domicílio.

(3) * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,001; ns: não significativo.

As regiões metropolitanas de Belém e de Porto Alegre, que apresentaram nível de significância com p-valor de menos de 5%, apresentavam em 2009 proporção diferente de pessoas moradoras em favela. Enquanto em Belém essa proporção correspondia a 38,3%, em Porto Alegre era de 5,1%. No caso da região metropolitana de Belém havia diferença na obtenção de rendimento no mercado de trabalho entre os moradores de favela e de não favela, mas quase não se diferencia os moradores de favela, tendo em vista a elevada proporção de seus moradores. Na região metropolitana de Porto Alegre havia diferenças no mercado de trabalho, mas era reduzida a proporção de pessoas moradoras em favela. Porém, morar em favela se manifestava como signo de distinção.

O caso de Brasília³⁷ era exemplar nesse sentido, tendo em vista que havia somente 1,2% de pessoas que viviam em favela, mesmo assim havia diferenças estatisticamente significativas ao p-valor de menos de 10%. Isso significa que, apesar da pequena expressão demográfica-morfológica, morar em favela se expressava como signo de distinção em relação aos moradores de não favela.

As regiões metropolitanas de Recife, de Salvador e de Curitiba tiveram resultados que não se demonstraram estatisticamente significativos. Isso significa que não havia diferença na obtenção de rendimento no mercado de trabalho entre os moradores de favela e os moradores de não favela. Porém, a interpretação desses resultados é diferente entre as duas primeiras regiões metropolitanas e a última. Em 2009 a região metropolitana de Recife possuía 6,6% de pessoas morando em favela e a região metropolitana de Salvador possuía no mesmo ano 6,4%, o que mostra que a população moradora em favela atingia uma proporção importante, demarcando também morfológicamente o espaço urbano dessas regiões metropolitanas. Porém, apesar disso, não apresentava diferenças entre os moradores de não favela na obtenção de rendimento no mercado de trabalho. No caso da região metropolitana de Curitiba, a situação demográfico-morfológica era diferente, tendo em vista que no mesmo ano havia apenas 1,1% de pessoas moradoras de favela e isso, portanto, não se expressava socialmente a ponto de se tornar signo de distinção nas oportunidades no mercado de trabalho.

Os resultados que encontramos nos apontam que há regiões metropolitanas onde as áreas de favela, por estarem morfológicamente demarcadas no espaço urbano, tornam-se signos de distinção. Há outras regiões metropolitanas em que, apesar de as áreas de favela ocuparem espaço importante no espaço urbano, as oportunidades no mercado de trabalho não se diferenciam em relação aos moradores de não favela. Há também as regiões metropolitanas em que as favelas não têm nenhuma expressão demográfico-morfológica, mas com efeitos sociais diferentes, pois há situação de a pequena proporção demográ-

³⁷ Brasília corresponde, neste estudo, ao Distrito Federal. Não são incorporados os municípios do Estado de Goiás que estão ao seu redor.

fica ser muito diferente em termos de rendimento e há situação de que a pequena proporção demográfica se esvaia no espaço urbano como um todo.

Núcleo X Periferia

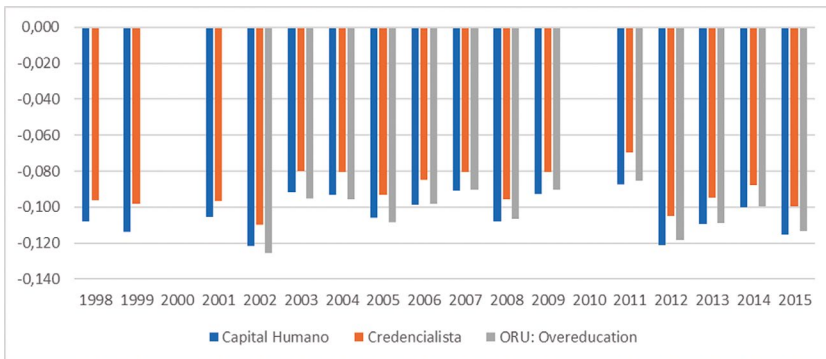
Na análise da segmentação do território metropolitano expresso pela variável periferia para o conjunto das metrópoles brasileiras, constatamos que seus resultados se demonstraram estatisticamente significativos em todos os modelos analíticos utilizados – capital humano, credencialista e ORU. A incorporação dessa variável não afetou o efeito explicativo da variável escolaridade em qualquer dos modelos analíticos testados, o que demonstra que há independência dessa variável territorial em relação às demais variáveis dos modelos. Essa constatação significa que, pelo modo como o território está operacionalizado, a variável periferia possui explicação sobre as diferenças de obtenção de rendimento no mercado de trabalho que lhe é própria, independente das demais variáveis do modelo.

Como o comportamento ao longo do tempo entre os coeficientes referentes à variável periferia é muito semelhante entre os três modelos utilizados, vamos realizar sua análise de modo conjunto, a partir de sua representação no gráfico 7.6. A primeira constatação que apreendemos do referido gráfico é que os coeficientes de cada um dos modelos oscilaram em intervalos muito semelhantes: entre -0,091 e -0,121 no modelo do capital humano; entre -0,07 e -0,11 no modelo credencialista; entre -0,085 e -0,126 no modelo ORU. A segunda constatação é que quando houve aumento (em módulo) do coeficiente dessa variável de um ano para outro em um dos modelos também houve nos demais. Ou o contrário, quando houve queda (em módulos) do coeficiente de um ano para o outro também houve nos demais modelos.

De modo geral, observamos que entre 1998 e 2002 o comportamento dos coeficientes de todos os modelos foi de crescimento (em módulos), mesmo havendo oscilações entre um ano e outro. Houve queda e estabilização desses coeficientes a partir de 2003 até 2011. Em 2012 observamos novamente aumento do coeficiente que se estabilizaram até o ano de 2015, mesmo

havendo oscilações no período, voltando a patamares do começo dos anos 2000. Isso significa entre 1998 e 2002 o efeito explicativo da variável periferia aumentou, ou seja, as diferenças entre morar na periferia e no núcleo metropolitano havia ficado maiores. Entre 2003 e 2011 essas diferenças diminuíram e voltaram a patamares mais elevados entre 2012 e 2015. Dessa constatação, podemos concluir que em momentos em que o mercado de trabalho está mais aquecido, quando as taxas de desocupação estão baixas, as diferenças entre morar na periferia ou no núcleo metropolitano tende a se reduzir. O contrário ocorre em momentos que a taxa de desocupação está mais elevada, como foi o final dos anos 1990 e começo dos anos 2000 e também o período de 2012 em diante. Isso se explica pelo fato de os demandantes de trabalho se tornarem mais seletivos em conjunturas em que há maior abundância de mão-de-obra, deixando de serem tão seletivos quando a mão-de-obra é mais escassa.

Gráfico 7.6: Efeito explicativo da segmentação residencial do território periferia versus núcleo metropolitanos – modelos Capital Humano, Credencialista e ORU: Overeducation.

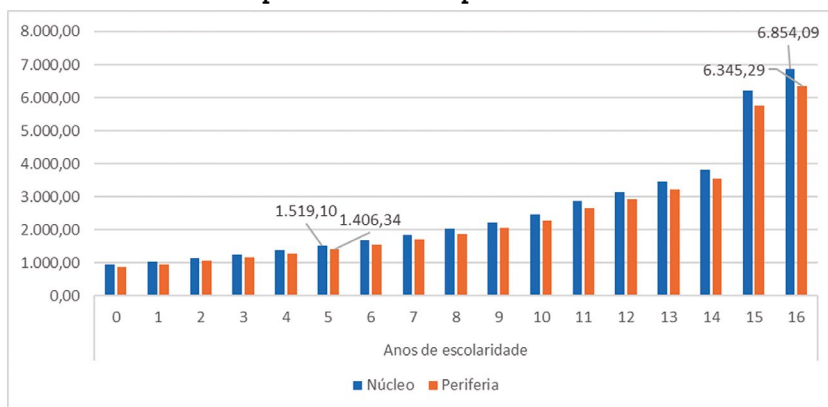


Fonte: Microdados da PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

Para ilustrar as diferenças de obtenção de rendimento no mercado de trabalho entre os moradores da periferia metropolitana e os moradores do núcleo metropolitano, vamos observar os valores de rendimento preditos representados no gráfico 7.7. Nesse gráfico estão dispostos os valores de rendimentos preditos para o ano de 2009, segundo o nível de instrução dos

indivíduos. Nesse exercício, foi considerado que os indivíduos possuíam os mesmos atributos de sexo, cor ou raça, experiência de trabalho e posição social. A única diferença entre eles era o local de moradia, pois foi separado os indivíduos moradores da periferia metropolitana dos indivíduos que moravam no núcleo metropolitano. O que podemos observar é que para todos os anos de instrução os indivíduos moradores da periferia recebiam, em média, menos do que os indivíduos moradores do núcleo metropolitano. Além disso, essas diferenças se tornavam ainda maiores na medida em que se considerava os anos mais elevados de instrução. Se a diferença era, em média, de R\$ 112,76 para as pessoas de 5 anos de instrução, para as pessoas de 16 anos de instrução essa diferença aumentou para R\$ 508,80 em favor dos indivíduos moradores do núcleo metropolitano.

Gráfico 7.7: Valores preditos dos diferenciais de rendimento do trabalho principal para pessoas de 25 a 59 de idade, com e sem a segmentação residencial morar no núcleo ou na periferia metropolitana - 2009.



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

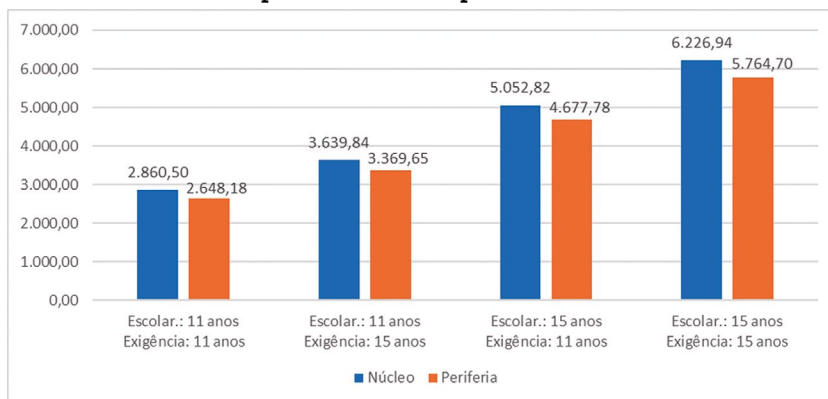
Notas: (1) Os valores preditos de rendimento foram calculados para pessoas do sexo masculino, de cor branca, cujo responsável pelo domicílio é profissional de nível superior e considerando a experiência de trabalho média, inclusive a experiência elevada ao quadrado.

O mesmo exercício também podemos observar a partir do gráfico 7.8, mas, neste caso, estamos comparando os valores de rendimento preditos dos indivíduos a partir da escolaridade

que eles possuem e da escolaridade que é exigida pela ocupação, em que eles possuem os mesmos atributos, mas se diferenciam somente pelo seu local de moradia, entre os moradores da periferia e do núcleo metropolitanos. Podemos observar que em qualquer situação, os moradores da periferia ganhavam, em média, menos que os moradores do núcleo metropolitano. A diferença de remuneração entre aqueles que possuíam 11 anos de instrução e a ocupação exigia 11 anos de instrução era de R\$ 212,38. A diferença entre aqueles que possuíam 15 anos de instrução, cuja ocupação exigia 15 anos de instrução, era de R\$ 462,24.

Podemos observar também que as pessoas que possuíam 15 anos de instrução em ocupações que exigiam apenas 11 anos de instrução, portanto, estando em situação de *overeducation*, auferiam mais do que as pessoas com escolaridade compatível a exigida pela ocupação quando era de 11 anos de instrução. Também ganhavam mais do que as pessoas com 11 anos de instrução em ocupações que exigiam 15 anos, correspondente a situação de *undereducation*. Porém, aquelas pessoas, mesmo tendo 15 anos de escolaridade, ganhavam menos do que as pessoas também com 15 anos de escolaridade, mas em ocupações com exigência de escolaridade compatível. Ou seja, a vantagem da *overeducation* é somente em relação às ocupações que exigem menor escolaridade, pois se comparada com ocupações de exigência de escolaridade compatível o rendimento é menor. Esses resultados, todavia, só ratificam os fatos estilizados da literatura especializada sobre esse tema. Importa reconhecer, porém, que essa manifestação da situação de *overeducation* não diferencia entre as pessoas moradoras da periferia e as pessoas moradoras do núcleo metropolitanos. A diferença se apresenta entre os moradores da periferia e os moradores do núcleo metropolitanos em cada situação específica.

Gráfico 7.8: Valores preditos dos diferenciais de rendimento do trabalho principal para pessoas de 25 a 59 de idade, com e sem a segmentação residencial morar no núcleo ou na periferia metropolitana – 2009.



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE. Cálculo próprio.

Notas: (1) Os valores preditos de rendimento foram calculados para pessoas do sexo masculino, de cor branca, cujo responsável pelo domicílio é profissional de nível superior e considerando a experiência de trabalho média, inclusive a experiência elevada ao quadrado.

No capítulo 4, supusemos que a explicação para as diferenças de obtenção de rendimento no mercado de trabalho entre os moradores de periferia e os moradores do núcleo metropolitano, uma vez constatadas essas diferenças, seria decorrente dos mecanismos da distância física, das redes sociais e do modelo de recursos. A distância física dos moradores da periferia dos locais de concentração dos empregos, que normalmente se encontram nos municípios núcleos das metrópoles, tornaria mais difícil o acesso às oportunidades de emprego, principalmente aqueles de maior remuneração, tendo em vista os elevados custos necessários para realização dos deslocamentos que muitas pessoas não conseguem arcar, principalmente quando estão sem rendimento. O mecanismo das redes sociais decorria do fato de a configuração morfológica das periferias metropolitanas tornar mais difícil o estabelecimento de relações sociais entre seus moradores e pessoas moradoras de outros contextos espaciais, afirmando a característica das redes sociais aí constituída com pessoas de condições e posições sociais semelhan-

tes e, portanto, com a circulação dos mesmos tipos de recursos entre elas, inclusive o recurso da informação de emprego. Por fim, o mecanismo do modelo de recursos institucionais em que a qualidade das instituições capazes de proporcionar a superação das desvantagens sociais serem também de pior qualidade. Esses mecanismos podem operar de modo isolado ou conjuntamente na explicação das diferenças de obtenção de rendimento no mercado de trabalho entre os moradores da periferia e os moradores do núcleo metropolitano.

Na comparação entre as regiões metropolitanas, também disponível para o ano de 2009, podemos observar a partir da tabela 7.4 que há dois grupos diferentes³⁸. O primeiro é constituído pelas regiões metropolitanas que apresentaram resultados sobre a obtenção de rendimento no mercado de trabalho estatisticamente significativo entre os moradores de periferia e os moradores do núcleo metropolitano, com p-valor menor de 1%, em todos os modelos analíticos utilizados. As regiões metropolitanas que fazem parte desse grupo são Fortaleza, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre. Nestas regiões metropolitanas, portanto, havia diferença na obtenção de rendimento entre os moradores da periferia e do núcleo metropolitanos.

O segundo é constituído pelas regiões metropolitanas de Belém, de Recife e de Salvador. Nestas regiões metropolitanas os resultados sobre a obtenção de rendimento no mercado de trabalho não se demonstraram significativos em todos os modelos analíticos utilizados. Isso significa que não havia diferença entre morar na periferia ou no núcleo metropolitanos para obtenção de rendimento no mercado de trabalho.

³⁸ Brasília não está presente nessa análise porque não é possível, pela PNAD, obter dados dos municípios que ficam no entorno do Distrito Federal.

Tabela 7.4: Efeito explicativo¹ das variáveis² referentes à segmentação residencial do território metropolitano segundo as regiões metropolitanas do Brasil - 2009

Região Metropolitana	Modelos analíticos ³					
	Capital Humano		Credencialista		ORU	
Belém	-0,050	ns	-0,037	ns	-0,054	ns
Fortaleza	-0,155	***	-0,154	***	-0,145	***
Recife	0,012	ns	0,017	ns	0,012	ns
Salvador	0,009	ns	-0,004	ns	-0,005	ns
Belo Horizonte	-0,128	***	-0,112	***	-0,121	***
Rio de Janeiro	-0,123	***	-0,114	***	-0,129	***
São Paulo	-0,106	***	-0,092	***	-0,097	***
Curitiba	-0,090	***	-0,088	***	-0,089	***
Porto Alegre	-0,151	***	-0,141	***	-0,155	***

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) Esses efeitos são controlados pelas variáveis: níveis de instrução, experiência de trabalho, experiência de trabalho ao quadrado, sexo, cor e posição de classe do responsável pelo domicílio.

(3) * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,001; ns: não significativo.

A explicação para o resultado do primeiro grupo de regiões metropolitanas pode ser apresentada a partir da própria constituição social das metrópoles brasileiras, onde a periferia metropolitana se caracterizou como o lugar dos grupos sociais que ocupavam as posições mais inferiores da estrutura social e, ao mesmo tempo, pela precariedade das condições urbanas necessárias para a reprodução social de quem vive em grandes cidades, como infraestrutura e serviços públicos. A periferia, portanto, se caracterizava pela distância social e física dos grupos superiores da estrutura social e dos espaços providos de infraestrutura e serviços urbanos. Por este motivo também, a periferia estava afastada dos lugares concentradores de empregos, pelo menos dos empregos que possibilitavam mais alta remuneração. Diante desse histórico, podemos, portanto, explicar as diferenças na obtenção de rendimento no mercado de trabalho pelos mecanismos anteriormente apontados, como a distância física, o isolamento das redes sociais e o modelo de recursos.

Porém, para a explicação dos resultados do segundo grupo de regiões metropolitanas, cujos resultados não se demons-

traram estatisticamente significativos, são necessários outros argumentos, pelo menos construídos hipoteticamente. Uma primeira hipótese explicativa decorre do fato de as pessoas que ocupam posições inferiores na estrutura social estarem presentes tanto no núcleo quanto na periferia metropolitanas, principalmente quando a composição dos grupos médios ou superiores da estrutura social tendem a ser mais reduzido demograficamente. Neste caso, não haveria diferenciação social entre os grupos sociais. Essa ausência de diferenciação social também estaria relacionada a uma generalização das condições urbanas de vida, como a infraestrutura e os serviços urbanos.

Outra hipótese explicativa diz respeito a distribuição dos empregos nessas regiões metropolitanas, na medida em que o estabelecimento de atividades econômicas que oferecem remunerações mais elevadas estarem presentes também na periferia metropolitana, como é, por exemplo, a presença da Petrobrás e todo o complexo do petróleo no município de Camaçari, localizado na periferia da região metropolitana de Salvador, ou das atividades industriais do município de Abreu e Lima, localizado na periferia da região metropolitana de Recife. Neste caso, as pessoas da periferia metropolitana por estarem também próximas dos empregos de alta remuneração ganham vantagem na obtenção desses empregos ou passam a residir próximos do emprego pela dificuldade de realização cotidiano de deslocamentos casa-trabalho.

7.4 Conclusões

Em todos os modelos analíticos que testamos neste capítulo percebemos que, mesmo pequena, a segmentação residencial do território metropolitano contribuiu para a explicação das diferenças de obtenção de rendimento do trabalho entre os moradores de favela e de não-favela e entre os moradores da periferia metropolitana e do núcleo metropolitano. Apesar disso, observamos que as pequenas diferenças na obtenção de rendimento, percebidas pela segmentação residencial do território metropolitano, apresentaram efeitos estatisticamente significativos para o conjunto das regiões metropolitanas. Porém, a

incorporação da dimensão da segmentação residencial do território metropolitano não provocou grandes impactos no efeito explicativo da escolaridade, na medida em que ela praticamente exerceu o mesmo efeito explicativo anterior, quando não tinha o controle das variáveis de segmentação residencial.

Sugerimos em nossa análise, que a desvantagem na obtenção de rendimentos dos moradores de favela e da periferia metropolitana em relação, respectivamente, aos moradores de não-favela e do núcleo metropolitano pode ser decorrente de mecanismos distintos, tendo em vista o modo como se organiza socialmente o território metropolitano no Brasil. De modo geral, as favelas brasileiras concentram-se no núcleo das regiões metropolitanas onde também está concentrada boa parte dos empregos, sobretudo, os de melhores remunerações (RIBEIRO; RODRIGUES; CORRÊA, 2009). Neste caso, podemos observar que os moradores de favela estão fisicamente próximos do mercado de trabalho, apesar de sua desvantagem ser decorrente de sua distância social, pois, como se sabe, os moradores de favela, em geral, apresentam condições socialmente desvalorizadas em relação aos moradores de não-favela, também chamados de moradores da cidade.

Portanto, se há desvantagem entre os moradores de favela em relação aos moradores de não-favela na obtenção de rendimento no mercado de trabalho, os mecanismos que favorecem essas diferenças são carregados de efeitos simbólicos de desvalorização social, fazendo uso das características dos moradores e de suas condições de moradia como signo, associadas às condições sociais dos moradores de favela, que caracterizam o modo como se apresenta a segregação residencial nas metrópoles brasileiras. Neste caso, operam conjuntamente dois mecanismos: discriminação e isolamento de redes sociais. A discriminação decorreria do estigma que os demandantes de trabalho teriam em relação aos moradores de favela. Neste caso, a favela pode ser compreendida como um tropo social, na medida em que seria usada para descredenciar aqueles que nela mora, não obstante seus atributos pessoais como a escolaridade. O isolamento de redes sociais decorreria da não interação com grupos que ocupam posições mais elevadas na estrutura social, difi-

cultando a possibilidade de obtenção de empregos com maior remuneração no mercado de trabalho.

Por outro lado, os mecanismos que tornam os moradores da periferia metropolitana em desvantagem na obtenção de rendimentos em relação aos moradores do núcleo podem ter relação, não necessariamente com o modo pelo qual se apresenta a segregação residencial nas metrópoles brasileiras, mas pelo modo como se apresenta a segmentação residencial e a segmentação do mercado de trabalho. O mercado de trabalho tende a concentrar parcela significativa dos empregos no núcleo metropolitano, principalmente os empregos de maior remuneração. Por outro lado, a periferia concentra parcela expressiva da população de condição social mais precária, sendo dois os mecanismos que podem explicar as desvantagens dos moradores de periferia na obtenção de rendimento: distância física e redes sociais.

A distância do local de concentração de empregados torna mais difícil para os moradores da periferia a procura por emprego, principalmente os de maior remuneração. Essa dificuldade é vinculada à acessibilidade dos indivíduos e está associada às precárias condições de mobilidade urbana nas metrópoles brasileiras e pelo constrangimento imposto pelo preço do deslocamento.

Diferente dos moradores de favela, que normalmente estão próximos do mercado de trabalho, as dificuldades de inserção dos moradores em redes sociais que poderiam colaborar para a obtenção de informações de empregos de maior remuneração, por exemplo, ocorrem devido à distância física que os grupos sociais da periferia possuem em relação aos grupos sociais que se localizam no núcleo metropolitano. Ou seja, neste caso, a segmentação residencial torna difícil o estabelecimento de vínculos sociais mais amplos e heterogêneos entre os moradores da periferia e do núcleo metropolitano. Mesmo que na sociedade contemporânea o uso das tecnologias da comunicação e informação esteja mais disseminado, o que poderia facilitar o estabelecimento de vínculos sociais às distâncias físicas, essa não é uma realidade do conjunto da região metropolitana. Há ainda uma grande desigualdade de posse de microcomputador entre

os domicílios de acordo com sua localização no território metropolitano, favorecendo aqueles que moram fora de favela ou no núcleo metropolitano (RIBEIRO et al, 2010).

Podemos supor, todavia, que na situação da favela e da periferia metropolitana os recursos institucionais são de pior qualidade que os existentes na não-favela e no núcleo metropolitano. Neste sentido, além das dificuldades já apontadas que colocam em desvantagem os moradores de favela e de periferia, a superação dessas desvantagens exige esforço desdobrado para os indivíduos que vivem em tais contextos territoriais, na medida em que os recursos que poderiam contrabalançar as desigualdades territoriais dos outros mecanismos apontados anteriormente colaboram para reforçar ainda mais as desigualdades territoriais.

Conclusão

O OBJETIVO DESTA TRABALHO foi discutir a relação entre escolaridade, posição social e segmentação residencial das metrópoles brasileiras na explicação dos diferenciais de rendimento obtidos pelos indivíduos no mercado de trabalho. Para tanto, procuramos ao longo deste percurso desdobrar a hipótese geral em sub-hipóteses, que correspondessem às relações específicas existentes entre cada uma das dimensões consideradas neste trabalho e o desempenho dos indivíduos no mercado de trabalho. Procuramos também relacionar essas dimensões entre si, pois ao incorporar na análise a posição social, por exemplo, nos interessava avaliar também seu impacto no comportamento da dimensão escolaridade; o mesmo ocorrendo com a segmentação residencial do território metropolitano. Além disso, buscamos em cada etapa analisar de modo comparativo os resultados encontrados entre as regiões metropolitanas brasileiras.

Realizamos essa análise aplicando três modelos analíticos: minceriano, credencialista e ORU. Os dois primeiros referiam-se à oferta do mercado de trabalho, pois compreendiam a escolaridade dos indivíduos em anos e em níveis de instrução (ou credenciais). Essas análises foram aplicadas para o período de 1995 a 2009, na medida em que foram avaliados os diferentes momentos do mercado de trabalho, no contexto de um mercado de trabalho expansionista – caracterizado pela baixa taxa de desemprego –, e no contexto contracionista – caracterizado pela alta taxa de desemprego. O último modelo analítico (ORU) referia-se ao componente da demanda por trabalho, a partir da escolaridade exigida pela ocupação, e não aquela apresentada pelos indivíduos. Neste último modelo, foi possível também avaliar as situações de sobre-educação (overeducation) e de subeducação (undereducation), que correspondiam às situações em que os indivíduos, no primeiro caso, possuíam maior nível de escolaridade em relação à exigência pela ocupação e, no segundo caso, a situação em que os indivíduos apresentavam menor nível de escolaridade requerida pela ocupação. A análise para este

último modelo foi aplicada apenas ao período de 2002 a 2015, devido à dificuldade em compatibilizar as variáveis ocupacionais segundo a exigência de escolaridade para o período anterior a 2002. Mesmo assim, julgamos ter sido possível também compreender os distintos contextos do mercado de trabalho: o expansionista e o contracionista.

A fim de sintetizar os resultados obtidos e as análises efetuadas, vamos agora apresentar as relações observadas entre escolaridade, posição social e segmentação residencial do território metropolitano na explicação dos diferenciais de rendimento obtidos no mercado de trabalho pelos indivíduos para cada um dos modelos analíticos utilizados nesta tese. Ao contrário do que expomos ao longo da tese, que em cada capítulo de análise empírica contrapomos os resultados dos modelos analíticos, consideramos que a exposição do relacionamento daquelas dimensões em cada um dos modelos pode nos mostrar suas possibilidades interpretativas e, ao mesmo tempo, os seus limites.

Determinantes dos diferenciais de rendimento do trabalho

Modelo Minceriano

Vimos na análise do modelo minceriano que o efeito explicativo da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento do trabalho principal dos indivíduos acompanhou o comportamento do mercado de trabalho. Assim, a escolaridade foi mais determinante para a explicação dos retornos de rendimento no momento em que o mercado de trabalho encontrava-se em contração e menos determinante no momento de sua expansão. O comportamento do efeito explicativo da escolaridade, apesar de continuar apresentando relevância na explicação dos retornos de rendimento, contraria um pressuposto importante da teoria do capital humano segundo o qual os retornos de rendimento decorrem da maior produtividade apresentada pelas pessoas mais escolarizadas. Era de supor, numa situação de aumento da escolaridade média dos indi-

víduos, que o efeito da escolaridade aumentasse, na medida em que a maior escolaridade correspondesse também ao maior nível de remuneração. O que ocorreu foi o contrário, houve redução dos retornos de rendimento de acordo com a escolaridade quando se considera toda a série histórica analisada.

É possível afirmar a partir destes resultados que, apesar da importância da escolaridade na explicação dos retornos de rendimento do trabalho, seu comportamento será muito mais decorrente da dinâmica do mercado de trabalho, principalmente relativa à demanda por trabalho, do que necessariamente os anos de estudo levados ao mercado pelos indivíduos. É claro que dada a importância da escolaridade para a inserção dos indivíduos no mercado de trabalho, não se pode prescindir dela para sua melhor inserção. O que queremos dizer, a partir dos resultados encontrados, é que a importância da escolaridade dependerá da conjuntura em que se encontra o mercado de trabalho.

Num segundo momento, com a introdução da posição social de sua família, *proxy* da posição social dos indivíduos, os retornos de rendimento da escolaridade apresentaram redução. Em 1995, por exemplo, o efeito da escolaridade correspondia a 13,1% na explicação dos diferenciais de rendimento do trabalho, considerando o conjunto das regiões metropolitanas. Com a introdução na análise da posição social dos indivíduos, a escolaridade passou a explicar 11,3% dos diferenciais de rendimento do trabalho. Em 2015, sem a posição social dos indivíduos, o efeito da escolaridade foi de 10,7% e com a posição social foi reduzido para 7,0%.

Os resultados verificados em todos os anos da série histórica investigada demonstraram que parte da explicação da escolaridade era decorrente da posição social dos indivíduos. Ou seja, apesar de continuar apresentando importância na explicação dos retornos de rendimento obtidos pelos indivíduos no mercado de trabalho, a escolaridade incorporava em seu efeito o que correspondia a outras dimensões sociais omitidas na análise, como a posição social dos indivíduos.

Além disso, vimos que na análise posicional dos indivíduos o efeito da posição social se modificou ao longo do tempo, aumentando a diferença entre os indivíduos que estão

em posições sociais superiores da estrutura social em relação àqueles que estão em posições sociais médias e inferiores. Ao mesmo tempo, vimos que também aumentou a diferença entre os indivíduos de posições sociais que se caracterizam por maior quantidade de capital econômico em relação aos indivíduos em posições sociais que mais se caracterizam por maior quantidade de capital cultural.

Por fim, adicionamos ao modelo minceriano as variáveis relativas à segmentação residencial do território metropolitano, variáveis essas que expressam a dupla escala de manifestação da segregação sócioespacial das metrópoles brasileiras: favela e não-favela (microescala), núcleo e periferia (macroescala). Apesar dessa introdução não ter provocado mudanças nos efeitos da variável escolaridade, verificamos que ambas as escalas territoriais apresentaram efeitos significativos para o conjunto das regiões metropolitanas, demonstrando que havia diferença nos retornos monetários devido à localização residencial dos indivíduos, se moravam em favela ou em não-favela ou se moravam na periferia ou no núcleo metropolitano.

Observamos também que à medida que os anos de escolaridade aumentavam, a diferença dos retornos de rendimento entre moradores de favela e de não-favela se ampliavam em favor os moradores de não-favela. O mesmo comportamento foi verificado na comparação entre os moradores de periferia e do núcleo metropolitano, em favor desses últimos. A diferença dos retornos monetários que se ampliavam com os anos de escolaridade mais elevadas diminuiu ao longo do tempo. Ou seja, nos últimos anos da série histórica a diferença de rendimentos entre moradores de favela e não-favela ou periferia e núcleo era menor que no começo da série histórica. Esses resultados indicam em conjunturas de expansão do mercado de trabalho que a segmentação residencial do território metropolitano influencia menos na explicação das diferenças de rendimento entre os indivíduos.

Sendo assim, a partir do modelo minceriano, podemos concluir que, não obstante a importância da variável escolaridade na explicação dos diferenciais de rendimento entre os indivíduos, os retornos que ela possibilita diminuem num contexto de aumento da escolaridade média da população e de expan-

são do mercado de trabalho e diminuem mais ainda quando se considera sua posição social. Além disso, quanto mais elevados são os anos de escolaridade maiores são as diferenças de rendimento segundo a segmentação residencial do território metropolitano, observadas na microescala e na macroescala, mesmo que essas diferenças diminuam em contexto de expansão do mercado de trabalho.

Modelo Credencialista

Na primeira etapa de análise do modelo credencialista, vimos que havia diferenças na obtenção de rendimento entre os níveis de instrução. Quanto mais elevado era o nível de instrução maior também eram os retornos do rendimento do trabalho. As pessoas de nível superior de instrução ganhavam, em média, mais que as pessoas de nível médio. As diferenças na obtenção de rendimento entre os indivíduos segundo seus níveis de instrução, de modo geral, tenderam a se elevar do começo da série histórica analisada até meados dos anos 2000, quando foram reduzidas. De qualquer modo, podemos afirmar que, no momento em que o mercado de trabalho apresentava comportamento contracionista, as diferenças entre os retornos de rendimento aumentaram. No momento em que apresentava comportamento expansionista, as diferenças entre os níveis de rendimento diminuíram. Demonstrando, novamente, a importância da dinâmica do mercado de trabalho para a análise dos retornos educacionais.

Porém, observamos ainda que ao final da série histórica analisada as diferenças entre as pessoas de nível médio e de nível superior se elevaram em relação ao começo da série histórica (20 anos depois), após oscilações verificadas ao longo do período analisado. Porém, as diferenças das pessoas de nível básico de instrução mostraram redução na comparação com o final da série histórica e de seu começo. Neste sentido, podemos afirmar que houve certa convergência nos retornos de rendimento das pessoas de nível médio e nível básico de instrução, apesar de haver ainda uma nítida hierarquia entre estes níveis de instrução. O fato é que tal comportamento nos possibilita

concluir que a credencial educacional que continuou valorizada no período de expansão do mercado de trabalho foi a de nível superior de instrução, que, mesmo tendo diminuído a diferença entre os níveis mais baixos, ampliou sua diferença em relação às pessoas com instrução de nível médio.

A introdução da posição social dos indivíduos, apesar de ter reduzido o efeito explicativo de cada nível de instrução, não alterou a estrutura dessas diferenças, tampouco mudou seu comportamento ao longo da série histórica analisada. Ou seja, diminuiu a diferença em todos os anos entre os níveis de instrução, apesar dessas reduções não terem alterado a influência da dinâmica do mercado de trabalho em sua explicação, demonstrando que parcela de explicação dos retornos de rendimento de cada nível de instrução correspondia à posição social dos indivíduos.

A segmentação residencial do território metropolitano apresentou resultados diferentes de acordo com a escala de análise territorial. Observamos que na microescala houve redução da diferença de rendimento entre moradores de favela e de não-favela entre o começo e o final da série histórica e que correspondeu a períodos de contração e expansão do mercado de trabalho, respectivamente. Porém as diferenças na macroescala permaneceram praticamente as mesmas entre os moradores de periferia e do núcleo metropolitano, ao longo do período analisado. De modo que a conjuntura do mercado de trabalho foi mais determinante sobre os moradores de favela do que sobre os de periferia. A análise do modelo credencialista nos permitiu, portanto, observar as diferenças territoriais na obtenção de rendimentos do trabalho entre os indivíduos segundo a segmentação residencial do território metropolitano, demonstrando que há diferenças quando se analisa a microescala e a macroescala.

Modelo ORU

Na análise do modelo ORU vimos que o retorno das variáveis educacionais correspondeu aos fatos estilizados da literatura especializada. Desse modo, observamos que os retornos da escolaridade requerida se apresentaram maiores que os retornos da escolaridade adquirida pelos indivíduos, ao com-

parar o modelo ORU e o minceriano. Desse modo, podemos concluir que mais importante que a escolaridade dos indivíduos para a obtenção de rendimento no mercado de trabalho é a escolaridade exigida pela ocupação. Além disso, observamos que os retornos da sobre-educação foram menores em relação aos retornos da escolaridade requerida e maiores (em módulo) que os retornos da subeducação. Todavia, os retornos da sobre-educação corresponderam a mais de dois terços dos retornos da escolaridade requerida. Nos países desenvolvidos o patamar dos retornos da sobre-educação situa-se entre a metade e dois terços da escolaridade requerida. Isso nos leva a concluir que nas regiões metropolitanas brasileiras a sobre-educação é muito importante para a obtenção de maiores rendimentos pelos indivíduos. Como salientamos, esses resultados podem ter vinculação com a baixa qualidade do ensino que obriga os empregadores a contratarem pessoas com níveis mais elevados de instrução em relação à necessidade da ocupação, ou da falta de capacitação pelas empresas, o que as fazem contratar pessoas com maior escolaridade para compensar custos de treinamento.

Com a adição da posição social dos indivíduos, observamos que também houve redução dos retornos das variáveis educacionais do modelo ORU, apesar de não afetar a estrutura existente entre elas. Neste caso, a interpretação que podemos apresentar a esse comportamento, tendo em vista a análise do lado da demanda por trabalho, é que os demandantes de trabalho, por meio da exigência de escolaridade que fazem para as ocupações, procuram também selecionar os indivíduos segundo suas posições sociais. Por este motivo, a escolaridade exigida pela ocupação é uma das estratégias para selecioná-los segundo suas condições sociais.

Quando consideramos a segmentação residencial do território metropolitano, observamos que havia uma relação importante entre a escolaridade e a segmentação residencial, na medida em que os indivíduos de favela com escolaridade compatível à exigida pela ocupação obtinham menor rendimento se comparadas as pessoas de não-favela e de mesma escolaridade, mas em situação de sobre-educação. A relação pode ser apreendida na comparação do núcleo e periferia, na medida

em que as pessoas de periferia com escolaridade adequada à ocupação ganhavam menos que as pessoas de mesma escolaridade, em situação de sobre-educação, mas moradoras do núcleo metropolitano.

Neste caso, percebemos a partir desse modelo analítico, que nos possibilita realizar a interpretação pelo lado da demanda por trabalho, que não apenas os retornos da escolaridade exigida pela ocupação são mais importantes que os retornos da escolaridade dos indivíduos, como também por meio da escolaridade os demandantes de trabalho selecionam os indivíduos segundo suas posições sociais e sua localização residencial.

Segmentação residencial do território metropolitano: dupla escala de análise

A partir da exposição dos relacionamentos entre escolaridade, posição social e segmentação residencial do território metropolitano para a explicação dos diferenciais de rendimentos dos indivíduos obtidos no mercado de trabalho, podemos perceber que a segmentação residencial do território metropolitano possibilitou interpretações diferentes de acordo com cada a escala utilizada. Em todos os modelos, a segmentação residencial, independente da escala territorial, se demonstrou estatisticamente significativo para o conjunto das regiões metropolitanas. Porém, quando consideramos a análise comparativa entre as regiões metropolitanas verificamos que a segmentação residencial pode não apresentar retornos estatisticamente significativos em algumas delas. Neste sentido, vamos proceder à apresentação sumária da análise comparativa entre as regiões metropolitanas a partir dos três modelos utilizados para a microescala e para a macroescala.

Na análise da microescala – em que se contrapõe a favela e a não-favela – observamos resultados diferentes entre as regiões metropolitanas em análise realizada para o ano de 2009. Observamos que somente as regiões metropolitanas de Fortaleza, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo apresentaram retornos estatisticamente significativos com p-valor de menos de 1%. As regiões metropolitanas de Belém e de Porto Alegre apresentaram

resultados estatisticamente significativos com p-valor de menos de 5%. Brasília apresentou resultado significativo com p-valor de menos de 10%. Os coeficientes das regiões metropolitanas de Recife, Salvador e Curitiba não foram significativos.

Na análise comparativa das regiões metropolitanas referente à segmentação residencial do território metropolitano observado na macroescala, verificamos que em todos os modelos analíticos utilizados os retornos da variável periferia se apresentaram estatisticamente significativos com p-valor de menos de 1% para as seguintes regiões metropolitanas: Fortaleza, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre. Para as regiões metropolitanas de Belém, Recife e Salvador os resultados não se demonstraram significativos. Neste caso, encontramos dois grupos de regiões metropolitanas: o primeiro compreende as regiões metropolitanas que se organizam sob a lógica do núcleo e periferia, sobretudo para análise das desigualdades de rendimento do mercado de trabalho. O segundo grupo compreende as regiões metropolitanas em que a relação núcleo e periferia não é tão importante para compreensão das desigualdades sociais, principalmente as desigualdades de renda do trabalho. O que podemos apreender é que nessas regiões metropolitanas as condições sociais médias do núcleo metropolitano são muito semelhantes às condições sociais médias da periferia, o que contribui para a não existência de diferenças significativas entre núcleo e periferia.

Reflexão metodológica

Vimos que, ao considerar o conjunto das regiões metropolitanas, a dupla escala de análise da segmentação residencial do território metropolitano se demonstrou importante para identificar os efeitos do território na produção das desigualdades no mercado de trabalho resultantes da estratificação educativa e da estrutura social e para gerar elementos empíricos que nos permitissem construir hipóteses sobre os mecanismos que explicam as diferenças entre os indivíduos na obtenção de rendimento do trabalho. Diante dos resultados encontrados, surge o questionamento sobre a importância da escala para as análises do efeito território.

Questionamentos como esses – e outros referentes à construção de modelos analíticos do “efeito território” – têm sido realizados por diversos pesquisadores na perspectiva de aperfeiçoamento dos modelos de análise empírica e de construção de hipóteses explicativas sobre seus mecanismos, o que justifica nosso interesse na reflexão dos procedimentos metodológicos para além dos próprios resultados empíricos encontrados. Vale destacar que esse tipo de abordagem relativa ao “efeito território” tende a ganhar maior relevância, pois cada vez mais os seres humanos vivem em sociedades urbanas em que os aspectos urbanos têm importância cada vez maior na reprodução das relações sociais (LEFEBVRE, 1999).

Roger Andersson e Sako Musterd (2010) realizaram um estudo de três áreas metropolitanas da Suécia para analisar qual escala é a mais apropriada para a análise do efeito território, de modo a colaborar para o campo disciplinar dos estudos urbanos que têm cada vez mais se desenvolvido nas últimas décadas referente ao *neighborhood effects*, mas que ainda apresentam muitas limitações ou mesmo questões metodológicas ainda sem consenso. Neste estudo os autores compararam três escalas territoriais para analisar qual dessas escalas seria a mais adequada para a compreensão das diferentes posições de renda entre os indivíduos. A partir da definição geográfica de escala, em que o nível mais elevado era a escala dos municípios que compõem as áreas metropolitanas, os autores testaram os seus efeitos para o ano de 2002, utilizando-se de quatro variáveis de contexto – a porcentagem de desempregados em 1999, a porcentagem de não-migrantes em 1999, a porcentagem com renda nos três últimos decis de renda em 1999 e a porcentagem com renda nos três primeiros decis de renda em 1999. Para tanto, realizaram uma análise de regressão multinível, na perspectiva de separar os efeitos decorrentes dos indivíduos, propriamente dito, dos efeitos decorrentes do contexto em que estão inseridos. Os resultados encontrados por Andersson e Musterd demonstram que os efeitos da escala do município que corresponde à maior escala foram os mais fracos, atestando que as escalas menores exercem maior influência sobre as chances dos indivíduos.

Tendo em vista a limitação imposta pelo tipo de dado utilizado na análise deste trabalho sobre o efeito da segmentação residencial do território metropolitano – que fez uso da PNAD –, podemos dizer que o recorte territorial utilizado não chegou a ser um recorte escalar pequeno o suficiente para testar o efeito territorial sobre as chances dos indivíduos no mercado de trabalho – o efeito de contexto social relevante para os indivíduos, para sua socialização, para sua relação com a sociedade –, apesar de expressar escalas diferentes. Neste sentido, podemos afirmar que o efeito da segmentação residencial do território metropolitano poderia ser mais expressivo se fosse possível realizar um recorte escalar menor. A importância do território na análise das desigualdades de renda seria ainda maior que a observada pelos resultados estatísticos encontrados e analisados. Assim, sugerimos que estudos que procurem analisar o efeito da segmentação residencial do território metropolitano utilizem uma base de dados capaz de apreender escalas espaciais menores, como a do bairro ou da vizinhança.

Todavia, temos que considerar também a dificuldade de definição do que seja a vizinhança. Como Small e Newman (2001) salientaram, essa definição pode ser feita de diferentes modos, compreendendo a vizinhança como espaço social, como conjunto de relacionamentos, como conjunto de instituições existentes, ou ainda como unidade simbólica. Mas, qualquer que seja a definição, sua operacionalização para os estudos que se preocupam em compreender as desvantagens sociais serão limitadas pela base de dados utilizada.

No nosso caso, a definição da segmentação residencial do território metropolitano decorreu apenas de sua definição geográfica, sem compreender as variáveis de contexto. Contudo, essa definição geográfica que também teve relação com os limites da base de dados utilizados, se apoiou na literatura que demonstra como a estrutura social se expressa nas diferentes condições de vida dos moradores de favela e de não-favela e também dos moradores do núcleo e da periferia. Porém, a literatura que faz referência à periferia não a compreende, tão somente, a partir dos municípios metropolitanos que não seja o município-núcleo. Ao contrário, dentro do próprio município-

-núcleo podem existir bairros de periferia. Se os dados possibilitassem observar essas diferenças dentro do município-núcleo, possivelmente os resultados do efeito da segmentação residencial do território metropolitano seriam mais expressivos do que foi demonstrado neste trabalho.

Avanços nas análises desse tipo poderiam ocorrer se houvesse dados que possibilitassem o estabelecimento de vínculos dos indivíduos aos vários contextos sociais a que pertencem, como no caso de sala de aula, escola, família, vizinhança, mercado de trabalho etc. Além disso, a existência de pesquisa em painel seria muito importante para possibilitar análises longitudinais em que se pudessem capturar os efeitos de trajetórias dos indivíduos.

Os estudos sobre o efeito território na reprodução das desigualdades sociais na pesquisa europeia tiveram grande relevância em contextos históricos de transformações do mercado de trabalho e de crise dos regimes de bem-estar social. No caso brasileiro, a mensuração de um efeito estatisticamente pouco relevante tem a ver com a conjuntura de expansão ou de contração do mercado e os limites dos dados utilizados. Mas podemos supor que o efeito território tenha relevância explicativa pelas conhecidas características das metrópoles brasileiras, nas quais os pares distância/mobilidade e a distinção territorial/estigma desigualam os indivíduos na competição por recursos providos através do acesso ao território.

Reflexão teórica

A análise que empreendemos sobre a segmentação residencial do território metropolitano se utilizou da concepção de *neighborhood effect*, elaborado a partir dos estudos urbanos realizados nos Estados Unidos da América desde os anos 1980 (WILSON, 1987). Essa concepção se disseminou por outros países do mundo contribuindo para as análises territoriais metropolitanas, em que as principais preocupações referiam-se ao papel que o território cumpre na explicação das desvantagens sociais.

Apesar da utilização dessa concepção para as análises que realizamos neste trabalho, tivemos a preocupação de operacio-

nalizá-lo a partir da compreensão do modo particular de constituição das metrópoles brasileiras, em que se definiu ao longo do tempo um modo específico de segmentação social, expressão também da segregação socioespacial que se caracteriza pela dupla escala: a distância social e a proximidade física (favela e não-favela [cidade]) e a distância física e a distância social (núcleo [centro] e periferia) (RIBEIRO; KOSLINSKI, 2010). Neste sentido, procuramos analisar os resultados à luz dessa particularidade das metrópoles brasileiras, decorrente do seu processo histórico específico de modernização, em que as metrópoles brasileiras passaram a expressar a questão social do país.

Como observou Wacquant (2001), ao comparar o gueto norte-americano e a *banlieu* francesa, a transposição de categorias que foram construídas espacial e historicamente em outras realidades corre-se o risco de transposição também de outras realidades. Tal observação leva-nos também a questionar o significado das categorias que traduzem a particularidade da segmentação social e residencial para todas as regiões metropolitanas.

A favela, uma das expressões de desigualdades sociais e territoriais das metrópoles brasileiras e uma das expressões de reconhecimento coletivo da distinção social, designa um modelo de desigualdade que vai além das diferenças de condições de vida e dos atributos dos indivíduos. Além disso, a favela não é uma realidade de todas as regiões metropolitanas, ao mesmo tempo em que as relações que se dão entre moradores de favela e moradores de não-favela podem não ser as mesmas naquelas regiões metropolitanas onde elas existem.

A periferia é uma categoria social que também expressa a segmentação residencial das metrópoles. Mesmo que o conteúdo antes incorporado tenha se modificado (e isto já é um questionamento), a periferia é uma categoria que consegue expressar as desigualdades sociais manifestadas no território metropolitano para um conjunto mais amplo de regiões metropolitanas. Porém, embora analisemos boa parte das metrópoles brasileiras segundo essa concepção, é importante considerar que em algumas regiões metropolitanas essa dicotomia centro-periferia não é diretamente observável, na medida em que as condições sociais dos moradores do “centro” e da “periferia” são mais

homogêneas, apesar de serem condições precárias, como são ainda algumas regiões metropolitanas do Norte e do Nordeste. Isso também pode significar que o que compreendemos como centro, se realiza em uma escala muito menor do que conseguimos apreender, demonstrando que os processos e as escalas são diferentes entre as regiões metropolitanas. Mas que, de todo modo, nos possibilita interrogar sobre a transposição de realidades quando há também a transposição de categorias, mesmo que nos limites da fronteira nacional.

De todo modo, essas categorias – favela e periferia – analisadas a partir da teoria de espaço social, nos possibilita interpretar a segmentação residencial do território metropolitano de modo relacional – e não substancialista (BOURDIEU, 1997). Nesse sentido, a representação coletiva feita a partir de favela ou de periferia requer o seu contraponto seja pela não-favela (cidade) ou pelo núcleo (centro) metropolitano. A favela, portanto, não pode ser pensada de modo isolado, mas a partir da relação estabelecida com o espaço de não-favela; do mesmo modo, a periferia requer sua compreensão na relação que estabelece com o núcleo.

Além disso, nessa perspectiva, podemos salientar o modo como se distribuem o volume e os diferentes tipos de capital entre as diversas as classes que se inscrevem nos espaços de favela ou de não-favela e do núcleo ou da periferia metropolitanos, contribuindo para a construção social de distinções sociais manifestadas nestes territórios.

Considerações finais

Na perspectiva de ampliar o escopo da análise dos diferenciais de rendimento do trabalho ao relacionar escolaridade, posição social e segmentação residencial do território metropolitano, procuramos contribuir para a importância do território nas análises dos fenômenos sociais mais amplos que se realizam nas metrópoles. Mas, ao mesmo tempo, procuramos também reiterar a importância da estrutura social para a explicação dos mecanismos que tornam os indivíduos diferentes socialmente e com vantagens distintas no mercado de trabalho.

Com a incorporação da estrutura social e da segmentação residencial, ampliamos a discussão sobre a relação entre educação e desigualdades de renda do trabalho, pelo fato de que não apenas maior escolaridade determina maior remuneração, considerando que os mais escolarizados são mais produtivos, mas que a escolaridade dos indivíduos precisa ser pensada a partir dos processos sociais que os possibilitem obter determinado atributo educacional.

Assim, analisamos a relação entre educação e desigualdade de renda do trabalho, pelo lado da oferta de trabalho e pela demanda por trabalho. Neste sentido, podemos observar que os retornos obtidos pelos indivíduos, de modo geral, estão associados aos diferentes contextos do mercado de trabalho – expansionista ou contracionista – que precisam ser considerados para a responsabilidade por esta condição não recaia sobre o indivíduo, como explicação para seu sucesso ou insucesso no mercado de trabalho.

Acreditamos que o esforço empreendido nesta pesquisa possa colaborar para o debate público na sociedade brasileira, que procura relacionar de modo direto a educação e as desigualdades de renda, acrescentando à essa discussão processos sociais mais amplos que estão relacionados à posição social relativa dos indivíduos na estrutura social e à segmentação residencial do território metropolitano, que também pode ser considerado expressão da estrutura social.

Infelizmente não foi possível aprofundar o relacionamento entre escolaridade, posição social, segmentação residencial e mercado de trabalho em cada uma das regiões metropolitanas estudadas. A especificidade de cada uma delas referente à segmentação do mercado de trabalho e a sua morfologia urbana poderia iluminar as reflexões que tentamos realizar neste trabalho, mas por meio da comparação entre elas. De qualquer modo, esse relacionamento se coloca como possível desdobramento que pode ser empreendido em trabalhos futuros.

Referências

ALVES, F; FRANCO JUNIOR, C. J; RIBEIRO, L. C. Q. Segregação Residencial e Desigualdade Escolar no Rio de Janeiro. In: RIBEIRO, L. C. Q.; KAZTMAN, R. (Org). **A Cidade Contra a Escola?** Segregação urbana e desigualdades educacionais em grandes cidades da América Latina. 1ª Edição. Rio de Janeiro/RJ. Letra Capital, 2008. p. 91-118.

ANDERSON, Roger; MUSTERD, Sako. **What scale matters?** Exploring the relationships between individuals' social position, neighbourhood context and the scale of neighbourhood. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, Volume 92, Issue 1, p. 23–43, 2010.

ARANTES, Pedro Fiori. Em busca do urbano. Marxistas e a cidade de São Paulo nos anos de 1970. **Novos Estudos**, n. 83, Março, 2009.

BACHA, E. L. Além da curva de Kuznets: crescimento e desigualdade. **Economia**, v. 2, n. 2, p. 173-200, 1978.

BARBOSA FILHO, Fernando de H.; PESSÔA, Samuel. Retorno da educação no Brasil. **Pesquisa e planejamento econômico | ppe | v. 38 | n. 1 | abr. 2009.**

_____. Educação, Crescimento e Distribuição de Renda: A Experiência Brasileira em Perspectiva Histórica. In: VELOSO, Fernando [et. al.] (org.). **Educação básica no Brasil: construindo o país do futuro.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. p. 51-72.

BARBOSA FILHO, Fernando de Holanda; PESSÔA, Samuel de Abreu; VELOSO, Fernando A. Evolução da Produtividade Total dos Fatores na Economia Brasileira com Ênfase no Capital Humano – 1992-2007. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 64 n. 2, p. 91–113, Abr./Jun. 2010.

BARBOSA, Nelson; SOUZA, José Antonio Pereira de. A Inflexão do Governo Lula: Política Econômica, Crescimento e Distribuição de Renda. In: SADER, Emir; GARCIA, Marco Aurélio (Org.). **Brasil: entre o Passado e o Futuro.** São Paulo, Boitempo, 2010.

BARROS, Ricardo P. et al. **Poverty, inequality and macroeconomic instability.** Rio de Janeiro: IPEA: Texto para discussão, n. 750, 2000.

BARROS, Ricardo P., HENRIQUES, Ricardo e MENDONÇA, Rosane. **Pelo fim das décadas perdidas: educação e desenvolvimento sustentado no Brasil.** Rio de Janeiro: IPEA: Texto para discussão, n. 857, 2002.

BARROS, Ricardo Paes de; FRANCO, Samuel; MENDONÇA, Rosane. **A recente queda da desigualdade de renda e o acelerado progresso educacional brasileiro da última década.** IPEA: Texto para discussão, n. 1304. Rio de Janeiro, Jul. 2007a.

_____. **Discriminação e segmentação no mercado de trabalho e desigualdade de renda no Brasil.** IPEA: Texto para discussão, n. 1288. Rio de Janeiro, jul. 2007b.

BARROS, Ricardo; CARVALHO, Mirela de; FRANCO, Samuel; MENDONÇA, Rosane. **Determinantes da queda na desigualdade de renda no Brasil.** IPEA: Texto para discussão, n. 1460. Rio de Janeiro, Jan. 2010.

BECKER, Gary S. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. **National Bureau of Economic Research**, 1964.

_____. The Age of Human Capital. In LAUDER, Hugh et al (Org.) **Education, Globalization, and Social Change.** Oxford: Oxford University Press, 2006. p. 292-294.

BOURDIEU, Pierre. Efeitos do lugar. In: BOURDIEU, Pierre (Org.). **A miséria do mundo.** Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 159-166.

_____. **O poder simbólico.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2003. 322 p.

_____. Os três estados do capital cultural. In: BOURDIEU, Pierre. **Escritos de educação.** Seleção, organização, introdução e notas Maria Alice Nogueira e Afrânio Catani (Org.). 9 ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2007a. p. 71-80.

_____. Reprodução cultural e reprodução social. BOURDIEU, Pierre. **A economia das trocas simbólicas.** Introdução, organização e seleção Sergio Miceli. São Paulo: Perspectiva, 2007b. p. 295-336.

_____. **A Distinção: Crítica social do julgamento.** São Paulo: Edusp, Porto Alegre, RS: Zouk, 2008a. 560 p.

_____. **Razões Práticas: Sobre a teoria da ação.** Campinas, SP: Papyrus, 2008b. 192 p.

BOURDIEU, Pierre; BOLTANSKI, Luc. O diploma e o cargo: relações entre o sistema de produção e o sistema de reprodução. In: **Escritos de educação.** Seleção, organização, introdução e notas Maria Alice Nogueira e Afrânio Catani (Org.). 9 ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2007. p. 127-144.

BRANCO, R. C. Crescimento acelerado e o mercado de trabalho: a experiência brasileira. **Revista Brasileira de Economia**, Fundação Getulio Vargas, v. 33, n. 2, abr. 1979.

BRESSAN, Gustavo Saggi; HERMETO, Ana Maria. Polarização do mercado de trabalho sob viés tecnológico e impactos sobre diferenciais salariais por gênero. In: 37º Encontro Nacional de Economia, 2009, Foz do Iguaçu. **Anais do 37º Encontro Nacional de Economia**, 2009.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Depoimento: a descoberta da inflação inercial. **Rev. Econ. Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 14, n. 1, p. 167-192, jan./abr. 2010.

CANO, W. **Desconcentração produtiva regional do Brasil: 1970-2005.** 3ª ed. São Paulo: Editora UNESP, 2008. 304 p.

- ARDOSO, Adalberto; ELIAS, Peter; PERO, Valéria. Segregação espacial e discriminação no mercado de trabalho: o caso das favelas do Rio de Janeiro. In: GUIMARÃES, N. A., CARDOSO, A., ELIAS, P. e PURCEL, K. (Org.). **Mercados de trabalho e oportunidades: reestruturação econômica, mudança ocupacional e desigualdade na Inglaterra e no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008. p. 277-312.
- CARNEIRO, D. D.; MODIANO, E. Ajuste Externo e Desequilíbrio Interno: 1980-1984. In: ABREU, M. P. **A Ordem do Progresso: cem anos de política econômica republicana: 1889-1989**. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p. 323-346.
- CASTELLS, M. A sociedade em rede - - A Era da informação: Economia, sociedade e cultura. Vol. 1. 4ª ed. São Paulo: Editora Paz e Terra, 1999. 698p.
- CAVALCANTI, Moisés Freitas Athayde; CAMPOS, Felipe Mota; SILVEIRA NETO, Raul da Mota. MISMATCH NOS MERCADOS DE TRABALHOS REGIONAIS BRASILEIROS: O QUE EXPLICA AS DIFERENÇAS REGIONAIS? Economia regional. **V Encontro de Economia Baiana**, Set. 2009.
- CHAN, Tak Wing; GOLDTHORPE, John H. Class and Status: The Conceptual Distinction and its Empirical Relevance. **American Sociological Review**, Vol. 72, p. 512-532, 2007.
- COHN, Amélia. As políticas sociais no governo FHC. **Tempo Social; Rev. Sociol. USP**. S. Paulo, 11(2): 183-197, out. 1999.
- COLLINS, Randall. Functional and Conflict Theories of Educational Stratification. **American Sociological Review**, Vol. 36, N. 6. p. 1002-1019, Dec. 1971.
- COSTA, Nilson do Rosário. A proteção social no Brasil: universalismo e focalização nos governos FHC e Lula. **Ciência & Saúde Coletiva**, 14(3): p. 693-706, 2009.
- CROMPTON, Rosemary. Class and family. **The Sociological Review**, 54:4, 2006.
- _____. **Class and stratification**. Cambridge, UK: Polity Press, 1993. 231 p.
- DAVIS, Kingsley; MOORE, Wilbert E. Alguns princípios de estratificação. In VELHO, O. G.; PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R. (Org.). **Estrutura de Classe e Estratificação Social**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977. p. 101-116.
- DIAZ, Maria Dolores Montoya; MACHADO, Luciano. Overeducation e Undereducation no Brasil. **Est. econ**. São Paulo, 38(3): p. 431-460, jul./set. 2008.
- DOLLINGER, Régnier, Karla von. O que conta como mérito no processo de seleção. In: DOLTON, Peter; VIGNOLES, Anna. The incidence and effects of overeducation in the U.K. graduate labour market. **Economics of Education Review**, n. 19, p. 179-198, 2000.
- DUNCAN, Greg J.; HOFFMAN, Saul D. The Incidence and Wage Effects of Overeducation. **Economics of Education Review**, Vol. 1, n. 1, p. 75-86, 1981.

DURKHEIM, Émile. **Da Divisão do Trabalho Social**. 2ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 1999. 467 p.

ELLEN, Ingrid Gould; TURNER, Margery Austin. A. Does Neighborhood Matter? Assessing Recent Evidence. **Housing Policy Debate**, Washington, DC, v. 8, Issue 4, p. 833-866, 1997.

ELLIOTT, James R. SOCIAL ISOLATION AND LABOR MARKET SEGREGATION: Network and Neighborhood Effects on Less-Educated Urban Workers. **The Sociological Quarterly**, Vol. 40, No. 2, p. 199-216, 1999.

ERIKSON, R.; GOLDTHORPE, J. H.; PORTACARERO, L. Social fluidity in industrial nations. **British Journal of Sociology**, 33, 1982.

ESTEVES, Luiz A. Incompatibilidade Escolaridade-Ocupação e Salários: Evidências de uma Empresa Industrial Brasileira. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 63 n. 2, p. 77-90, Abr./Jun. 2009.

FISHLAW, A. Distribuição de renda no Brasil: um novo exame. **Dados**, Rio de Janeiro, v. 11, p. 10-80, 1973.

FLORES, Carolina. Segregação Residencial e Resultados Educacionais na Cidade de Santiago do Chile in: RIBEIRO, Luiz Cesar; KAZTMAN, Rubens. (Org.). **A Cidade Contra a Escola?: segregação urbana e desigualdades educacionais em grandes cidades da América Latina**. Rio de Janeiro: Letra Capital/FAPERJ, 2008. p. 145-179.

GIAMBIAGI, Fábio. **Bases para uma estratégia gradualista de expansão**. Rio de Janeiro: BNDES, Texto para discussão nº 102, 2003.

GIDDENS, Anthony. The class structure of the advanced societies. In: GRUSKY, David B. **Social Stratification: class, race, and gender in sociological perspective**. Philadelphia, USA: Westview Press, 2008. p. 132-142.

GOLDTHORPE, J. H. **Social stratification in industrial society**. In Bendix; Lipset, 1967. 26 p.

_____. Women and Class Analysis: In Defence of the Conventional View. **Sociology**, v. 17, n. 4, Nov. 1983.

GOLDTHORPE, J. H.; HOPE, K. **The Social Grading of Occupations: A New Approach and Scale**. Clarendon Press: Oxford, 1974. 188 p.

GONÇALVES, Reinaldo. Globalização Financeira, Liberalização Cambial e Vulnerabilidade Externa da Economia Brasileira. In BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a Economia Global**. Rio de Janeiro: Campus: SOBETT, 1996.

_____. **Governo Lula e o Nacional-desenvolvimentismo às avessas**. In <http://www.ie.ufrj.br/hpp/mostraArtigos.php?idprof=77&cat=1>. Acesso em: 30/08/11, 2011.

_____. **Desempenho macroeconômico em perspectiva histórica: governo lula (2003-10). Os anos Lula - Contribuições para um balanço crítico 2003-2010.** Rio de Janeiro: Ed. Garamond, 2010. p. 161-179.

GORZ, André. **Adeus ao Proletariado: Para Além do Socialismo.** Rio de Janeiro, Ed. Forense, 1987. 201 p.

GRANOVETTER, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, vol. 91, Issue 3, p. 481-510, nov. 1985.

_____. The old and the new Economic Sociology: a history and an agenda. In: FRIEDLAND, R. & ROBERTSON, A.F. (Ed.). **Beyond the marketplace: rethinking economy and society.** New York: Aldine de Gruyter, 1990. p. 89-112.

GROSSBARD, Shoshana (Ed.). **Jacob Mincer: A Pioneer of Modern Labor Economics.** New York: Springer, 2006. 210 p.

GRUSKY, David B.; SORENSEN, Jesper B. Can class analysis be salvaged? **The American Journal of Sociology**; ABI/INFORM Global, n. 103, 5; p. 1187, Mar 1998.

GUIMARÃES, Henrique. **Mercado de Trabalho, Escolaridade e Renda no Brasil – 1988 A 1996.** Disponível em: http://www.fundaj.gov.br/geral/educacao_foco/mercado%20de%20trabalho.pdf. Acesso em: 05 ago. 2011.

GUIMARÃES, N. A.; CARDOSO, A. Apresentação. In: GUIMARÃES, N. A., CARDOSO, A.; ELIAS, P.; PURCEL, K. (Org.). **Mercados de trabalho e oportunidades: reestruturação econômica, mudança ocupacional e desigualdade na Inglaterra e no Brasil.** Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008. p. 7-18.

HARTOG, Joop. Over-education and earnings: where are we, where should we go? **Economics of Education Review**, n. 19, p. 131-147, 2000.

HARVEY, David. **A justiça social e a cidade.** Hucitec, São Paulo, 1980. 291 p.

_____. **A Condição Pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural.** São Paulo: Edições Loyola, 1993. 352 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio.** Microdados de 1995. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio.** Microdados de 1996. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio.** Microdados de 1997. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio.** Microdados de 1998. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 1999. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2001. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2002. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2003. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2004. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2005. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2006. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2007. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2008. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2009. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2011. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2012. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2013. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2014. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio**. Microdados de 2015. Rio de Janeiro: IBGE.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Brasil: o Estado de uma Nação**, 2006. Disponível em: <http://en.ipea.gov.br/index.php?s=11&a=2006&PHPSESSID=af9b286ee62979561da516e9dab321b5>. Acesso: março de 2009.

_____. **Características da formalização do mercado de trabalho brasileiro entre 2001 e 2009**. Comunicados do IPEA. Brasília: IPEA, n. 88, 27 de abril de 2011.

_____. **Educação no Brasil: Atrasos, Conquistas e Desafios**. Brasil: o estado de uma nação, IPEA, 2006.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA; MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Mercado de trabalho: conjuntura e análise**. Brasília: IPEA: MTE, v.1, n.0, mar. 1996.

JACKSON, Michelle; GOLDTHORPE, John H; MILLS, Colin. **EDUCATION, EMPLOYERS AND CLASS MOBILITY**. Paper prepared for the Oxford meeting of the International Sociological Association, Research Committee 28, Social Stratification and Mobility, April, 2002.

KAZTMAN, Ruben (Org.) **Activos y estructuras de oportunidades estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay**. PNUD/CEPAL, 1a. edición, jul. 1999. 357 p.

_____. Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos. **Revista de La Cepal**, Santiago do Chile, v.75, p.171-188, dez. 2001.

KERSTENETZKY, Celia Lessa. Redistribuição e Desenvolvimento? A Economia Política do Programa Bolsa Família. **DADOS – Revista de Ciências Sociais**. Rio de Janeiro, vol. 52, no 1, p. 53-83, 2009.

KIKER, B. F.; SANTOS, Maria C.; OLIVEIRA, M. Mendes de. Overeducation and Undereducation: Evidence for Portugal. **Economics of Education Review**, Vol. 16, No. 2, p. 111-125, 1997.

KOWARICK, Lucio. **A espoliação urbana**. São Paulo: Paz e Terra, 1979. 204 p.

LAGO, Luciana Corrêa do. **O mercado de trabalho na metrópole do Rio de Janeiro: a “periferia” que virou “centro”**. In: XVI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, 2008, Caxambu. As desigualdades sócio-demográficas e os direitos humanos no Brasil, 2008.

LANGONI, C. G. **Papel do investimento em educação e tecnologia no processo de desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: FGV/EPGE, 1972 (Ensaio Econômico EPGE, 4).

_____. **Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil: uma reafirmação**. Rio de Janeiro: FGV/EPGE, 1973 (Ensaio Econômico EPGE, 7).

LEFEBVRE, Henri. **A revolução urbana**. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 1999. 176 p.

LOREL, Benoit. Assessing Brazilian Educational Inequalities. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 62 n. 1, p. 31-56, Jan./Mar. 2008.

LOUREIRO, Maria Rita; SANTOS, Fábio Pereira dos; GOMIDE, Alexandre de Ávila. Democracia, arenas decisórias e política econômica no governo Lula. **RBCS**. Vol. 26 n° 76, junho 2011.

LUKÁCS, Gyorgy. História da consciência de classe. In VELHO, O. G.; PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R. (Org.). **Estrutura de Classe e Estratificação Social**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977. p. 15-56.

MACHADO, Ana Flávia; OLIVEIRA, Ana Maria Hermeto Camilo de; CARVALHO, Nayara França. **Tipologia de qualificação da força de trabalho**: uma proposta a partir da noção de incompatibilidade entre ocupação e escolaridade. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, Texto para discussão, n. 218, 2003.

MANSO, Carlos Alberto; BARRETOY, Flávio Ataliba; FRANÇA, João Mário S. de. Retornos da Educação e o Desequilíbrio Regional no Brasil. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 64 n. 2, p. 115–133, Abr./Jun. 2010.

MARKERT, Werner. Trabalho e consciência: mudanças na sociedade do trabalho e a reconstrução da teoria de classe. **Tempo Social; Rev. Sociol. USP**. S. Paulo, 14(2): p. 19-36, out. 2002.

MARQUES, Eduardo; TORRES, Haroldo da Gama; SARAIVA, Camila. Favelas no Município de São Paulo – Estimativas de População Para os Anos de 1991, 1996 e 2000. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, v.5, n.1, 2003.

MARTINS, Carlos Eduardo. O Brasil e a dimensão econômico-social do governo Lula: resultados e perspectivas. **Rev. Katál**. Florianópolis, v. 10 n. 1 p. 35-43 jan./jun. 2007.

MARX, Karl. **O 18 de Brumário de Louis Bonaparte** (2ª Edição), Edições Avante, Abril de 1984. 176 p.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **O manifesto comunista**. E-book: Ridendo Castigat Mores, 1999. 68 p.

MATTOS, Fernando Augusto Mansor de. Aspectos Históricos e Metodológicos da Evolução Recente do Perfil Distributivo Brasileiro. **São Paulo em Perspectiva**, v. 19, n. 2, p. 135-149, abr./jun. 2005.

MAYER, Susan E.; JENCKS, Christopher. Growing Up in Poor Neighborhoods: How Much Does It Matter? **Science, New Iorque** v. 243, n. 4897, pp. 1441 – 1445. 1989.

MENEZES-FILHO, Naercio Aquino; FERNANDES, Reynaldo; PICCHETTI, Paulo. Rising Human Capital but Constant Inequality: The Education Composition Effect in Brazil. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 60 n. 4, p. 407–424, Out./Dez. 2006.

MENEZES-FILHO, Naercio; RODRIGUES, Eduardo Augusto de Souza. Salário Mínimo e Desigualdade no Brasil entre 1981-1999: Uma Abordagem Semiparamétrica. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 63 n. 3, p. 277–298, Jul./ Set. 2009.

MCGUINNESS, S. Overeducation in the Labour Market. **Journal of Economic Surveys**, v. 20, n. 3, p. 387-418, 2006.

MINCER, Jacob A. **Schooling, Experience, and Earnings**. Columbia University Press, 1974. 152 p.

_____. Investment in human capital and Personal Income Distribution. **The Journal of Political Economy**, Vol. 66, N. 4, p. 281-30, Aug., 1958.

- MISSE, Michel et al. Uma vida e uma obra dedicadas à favela e às ciências sociais. Entrevista comemorativa de 70 anos de Luiz Antônio Machado da Silva. **DILEMAS: Revista de Estudos de Conflito e Controle Social**, Vol. 4, n. 4, pp. 663-698, Out/Nov/Dez, 2011.
- MODIANO, E. A Ópera dos Três Cruzados. In: ABREU, M. P. **A Ordem do Progresso: cem anos de política econômica republicana: 1889-1989**. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p. 347-386.
- MOURA, Rodrigo Leandro de. Testando as Hipóteses do Modelo de Mincer para o Brasil. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 62 n. 4, p. 407-449, Out./Dez. 2008.
- NERI, Marcelo C. **A nova classe média**. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, 2008. 312 p.
- _____. **A pequena grande década: crise, cenários e a nova classe média**. Rio de Janeiro: FGV, 2010. 131 p.
- NOGUEIRA, Cláudio Marques Martins; NOGUEIRA, Maria Alice. A sociologia da educação de Pierre Bourdieu: limites e contribuições. **Educação & Sociedade**, ano XXIII, n. 78, Abr. 2002.
- NOVELLI, José Marcos Nayme. A questão da continuidade da política macroeconômica entre o governo Cardoso e Lula (1995-2006). **Rev. Sociol. Polít.** Curitiba, v. 18, n. 36, p. 227-240, jun. 2010.
- OFFE, Claus. Trabalho e sociedade: problemas estruturais e perspectivas para ofuturo da sociedade do trabalho, Rio de Janeiro, Tempo Brasileiro, v. 1, 1989.
- Oliveira. O Estado e o urbano no Brasil. **Revista Espaço & Debates**, n. 6, 1982.
- OLIVEIRA, Gesner; TUROLLA, Frederico. Política econômica do segundo governo FHC: mudança em condições adversas. **Tempo Social – USP**. São Paulo, p. 195-217, Nov. 2003.
- PASTORE, José; VALLE SILVA, Nelson do. **Mobilidade social no Brasil**. São Paulo, Macron Books, 2000. 98 p.
- PERLMAN, Janice. **O mito da marginalidade: favelas e política no Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977. 377 p.
- PERRO, Valéria; CARDOSO, Adalberto; PETER, Elias. **Discriminação no mercado de trabalho: o caso dos moradores de favelas cariocas**. Rio de Janeiro: Coleção Estudos Cariocas, 2005.
- PIRES, Murilo José de Souza; RAMOS, Pedro. O Termo Modernização Conservadora: Sua Origem e Utilização no Brasil. **REN**. Volume 40, Nº 03, Jul./Set. 2009.
- PORTES, Alejandro. CAPITAL SOCIAL: Origens e Aplicações na Sociologia Contemporânea. **Sociologia, Problemas e Práticas**, n.º 33, p. 133-158, 2000.

POULANTZAS, Nicos. **As classes sociais no capitalismo de hoje**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978. 368 p.

PRETECEILLE, Edmond; RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. Tendências da Segregação Social em Metrôpoles Globais e Desiguais: Paris e Rio de Janeiro nos anos 80. **RBCS**, Vol. 14 n. 40, jun. 1999.

QUADROS, Waldir. **Melhorias sociais no período 2004 a 2008**. Campinas: IE/ UNICAMP, Texto para Discussão n. 176, 2010.

REIS, Maurício Cortez. Os Impactos das Mudanças na Demanda por Trabalho Qualificado sobre o Desemprego por Nível de Qualificação durante os Anos Noventa no Brasil. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 60 n. 3, p. 297–319, Jul./Set. 2006.

REIS, Mauricio Cortez; RAMOS, Lauro. Escolaridade dos Pais, Desempenho no Mercado de Trabalho e Desigualdade de Rendimentos. **RBE**. Rio de Janeiro, v. 65 n. 2, p. 177–205, Abr./Jun. 2011.

RIBEIRO, Carlos Antonio Costa. **Estrutura de classe e mobilidade social no Brasil**. Bauru, SP; Edusc, 2007. 312 p.

_____. **Desigualdade de oportunidades no Brasil**. Belo Horizonte, MG: Argvmentvm, 2009. 22 p.

_____. Desigualdade de Oportunidades e Resultados Educacionais no Brasil. **DADOS – Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, vol. 54, n. 1, pp 41-87, 2011.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. Proximidade Territorial e Distância Social: reflexões sobre o efeito do lugar a partir de um enclave urbano. **Revista VeraCidade**, Salvador, v. 3, n. 3, p. 01-21 maio. 2008.

_____. Desigualdades de Oportunidades e Segregação Residencial: a metropolização da questão social no Brasil. **CADERNO CRH**, Salvador, v. 23, n. 59, p. 221-233, Mai./Ago. 2010.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz; LAGO, Luciana Corrêa do. **Reestruturação nas Grandes Cidades Brasileiras**. O modelo centro/periferia em questão. Rio de Janeiro, 1994.

_____. A Oposição Favela-Bairro no Espaço Social do Rio de Janeiro. **São Paulo em Perspectiva**, 15(1), 2001.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz; CORRÊA, Filipe Souza. **As Cores das Fronteiras Urbanas**. Segregação Residencial e Desigualdades “Raciais” Na Região Metropolitana do Rio De Janeiro. OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES – IPPUR/FASE, 2009.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz; RODRIGUES, Juciano Martins; CORRÊA, Filipe Souza. **Status, Cor e Desigualdades Socioespaciais nos Grandes Espaços Urbanos Brasileiros**. OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES – IPPUR/FASE, 2009a.

_____. **Segregação Residencial e Mercado de Trabalho nos Grandes Espaços Urbanos Brasileiros**. Observatório das Metrópoles – IPPUR/FASE: Rio de Janeiro, 2009b.

RIBEIRO, Luiz Cesar; KOSLINSKI, Mariane Campello. A cidade contra a escola? O caso do município do Rio de Janeiro. In: Congresso Sociedade brasileiro de sociologia, 14. 2009, Rio de Janeiro. **Anais do Congresso Sociedade brasileiro de sociologia**. Rio de Janeiro: SBS, 2009.

RIBEIRO, M. G.; RIBEIRO, L. C. Q.; CORREA, F. S.; RODRIGUES, J. M. **Segregação residencial nas metrópoles e desigualdade no mercado de trabalho: cor/raça e escolaridade**. In: XIV Congresso Brasileiro de Sociologia, 2009. XIV Congresso Brasileiro de Sociologia, 2009.

RIOS-NETO, Eduardo L. G.; OLIVEIRA, Anamariah H. C. Aplicação de um modelo de idade-período-coorte para a atividade econômica no Brasil metropolitano. **Pesq. Plan. Econ.** Rio de Janeiro, v. 29, n. 2, p. 243-272, ago. 1999.

ROCHA, Sônia. **Pobreza e desigualdade no Brasil: o esgotamento dos efeitos distributivos do Plano Real**. Rio de Janeiro: IPEA: Texto para discussão, n. 721, 2000.

SADER, Eder; PAOLI, Maria Celia. Sobre “Classes Populares” no Pensamento Sociológico Brasileiro. In: Cardoso, R. (org.). **Aventura Antropológica**. Sao Paulo: Paz e Terra, 1986. p. 39-67

SALATA, André Ricardo. **Estudar X Trabalhar: as influências do local de moradia sobre as escolhas dos jovens no município do Rio de Janeiro**. 2010. 96 f. Dissertação (Mestrado em sociologia e antropologia) - Programa de pós-graduação em sociologia e antropologia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2010.

SALATA, A. R.; SANT’ANNA, M. J. G. Entre o Mercado de Trabalho e a Escola: os jovens no Rio de Janeiro. In: RIBEIRO et al (Org.) **Desigualdades urbanas, desigualdades escolares**. Rio de Janeiro: Letra Capital: Observatório das Metrópoles: IPPUR/UFRJ, 2010. p. 91-120.

SALLUM JR, Brasílio. O Brasil sob Cardoso: neoliberalismo e desenvolvimentismo. **Tempo Social; Rev. Sociol. USP**. S. Paulo, 11(2): 23-47, out. 1999.

SANTOS, A. M. Overeducation no mercado de trabalho brasileiro. **Revista Brasileira de Economia de Empresas**. Brasília, v. 2, n. 2, p. 1-22, 2002.

SANTOS, J. A. F. **Estrutura de Posições de Classe no Brasil: Mapeamento, Mudanças e Efeitos na Renda**. 1. ed. Belo Horizonte/Rio de Janeiro: Editora UFMG/IUPERJ, 2002. 362 p.

SAUL, Renato P. As raízes renegadas da teoria do capital humano. **Sociologias**. Porto Alegre, ano 6, nº 12, p. 230-273, jul./dez. 2004.

SCALON, Maria Celi. **Mobilidade social no Brasil: padrões e tendências**. Rio de Janeiro, Revan, 1999. 190 p.

_____. **Ensaio de estratificação**. Belo Horizonte, MG: Argvmentvm, 2009. 152 p.

SCHULTZ, Theodore W. **Investment in human capital**. *American Economic Review* 5: p. 1-16, March, 1961.

SENNA, J. J. Escolaridade, experiência no trabalho e salários no Brasil. **Revista Brasileira de Economia**, v. 30, n. 2, p. 163-193, 1976.

SILVA, Luiz Antônio Machado da. A política na favela. **DILEMAS: Revista de Estudos de Conflito e Controle Social**, Vol. 4, n. 4, p. 699-716, Out/Nov/Dez 2011 (Cadernos Brasileiros, 1967).

SILVA, Nelson do Valle. Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999). CEPAL - **SERIE Políticas sociales**, N° 89, Santiago de Chile, Julio 2004.

SINGER, Paul. **Economia política da urbanização**. São Paulo: Brasiliense, 1973. 155 p.

SOLIS, Patrício. Efeitos do nível socioeconômico da vizinhança na continuidade escolar entre o Ensino Médio e o Pré-universitário no México, Distrito Federal. In: RIBEIRO, L. C. Q. e KAZTMAN, R. (Org.). **A Cidade Contra a Escola? Segregação urbana e desigualdades educacionais em grandes cidades da América Latina**. 1ª Edição. Rio de Janeiro/RJ. Letra Capital, 2008. p. 223-244.

SMALL, Mario Luis; NEWMAN, Katherine. URBAN POVERTY AFTER THE TRULY DISADVANTAGED : The Rediscovery of the Family, the Neighborhood, and Culture. **Annu. Rev. Sociol.** N. 27: p. 23-45, 2001.

STAVENHAGEN, Rodolfo. Estratificação Social e Estrutura de Classe. In VELHO, O. G.; PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R. (Org.). **Estrutura de Classe e Estratificação Social**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977. p. 117-148.

SUÁREZ, A. L.; GROISMAN, F. Segregação residencial e conquistas educacionais na Argentina. In: RIBEIRO, L. C. Q; KAZTMAN, R. (Org.). **A Cidade Contra a Escola? Segregação urbana e desigualdades educacionais em grandes cidades da América Latina**. 1ª Edição. Rio de Janeiro/RJ. Letra Capital, 2008. p. 33-58.

TAKANA, Giselli Megumi Martino. **Periferia: conceitos, práticas e discursos**. Práticas sociais e processos urbanos na metrópole de São Paulo. Dissertação. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, USP. São Paulo, 2006.

TELLES, Vera da Silva. **Pobreza e cidadania**. São Paulo: Editora 34, 2001. 167 p.

THUROW, Lester C. Education and economic equality. **The Public Interest**, n. 28, 1972.

TORRES, Haroldo da Gama; MARQUES, Eduardo Cesar. Reflexões Sobre a Hiperperiferia: Novas e Velhas Faces da Pobreza no Entorno Municipal. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**. A.3, n.4. 2001

TORRES, Haroldo da Gama; MARQUES, Eduardo; FERREIRA, Maria Paula; BITAR, Sandra. Pobreza e espaço: padrões de segregação em São Paulo. **Estudos Avançados**, n. 17 (47), 2003.

VALLADARES, Licia. A GÊNESE DA FAVELA CARIOCA. A produção anterior às ciências sociais. **RBCS**. Vol. 15 n. 44, Outubro 2000.

_____. Educação e mobilidade social nas favelas do Rio de Janeiro: O caso dos universitários (graduandos e graduados) das favelas. **DILEMAS: Revista de Estudos de Conflito e Controle Social**, Vol. 2 - no 5-6, p. 153-172, Jul/Ago/Set-Out/Nov/Dez 2010.

VASCONCELLOS, Maria Drosila. Pierre Bourdieu: A Herança Sociológica. **Educação & Sociedade**, ano XXIII, n. 78, Abr. 2002.

VERDUGO, R.; VERDUGO, N. The Impact of Surplus Schooling on Earnings. **Journal of Human Resources**, 24:629–643, 1989.

VIANNA, Cláudia Hamacek; OLIVEIRA, Ana Maria Hermeto Camilo de. **Sobre-escolarização nas ocupações brasileiras: uma análise dos efeitos de idade, período e coorte**. ANPEC: Economia do Trabalho, 2010.

WACQUANT, Lôic. **Os condenados da cidade: estudo sobre marginalidade avançada**. Rio de Janeiro: Revan, FASE, 2001. 224 p.

WEBER, Max. Classe, Status, Partido. In VELHO, O. G.; PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R. (Org.). **Estrutura de Classe e Estratificação Social**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977. p. 57-76.

_____. Status Groups and Classes. In: GRUSKY, David B. **Social Stratification: class, race, and gender in sociological perspective**. Philadelphia, USA: Westview Press, 2008. p. 124-128.

WILSON, William Julius. **The Truly Disadvantaged**. Chicago e Londres: The University of Chicago Press, 1987. 254 p.

_____. **When Work Disappears: New Implications for Race and Urban Poverty in the Global Economy**. Centre for Analysis of Social Exclusion London School of Economics. Houghton Street, London, November, 1998. 23 p.

WRIGHT, E. O. Class and occupation. **Theory and Society**, 9, 1980.

_____. (ed). **The Debate on Classes**. Verso: London, 1989. 349 p.

XAVIER, F. P.; FERNANDES, D. C.; TOMÁS, M. C. Fatores Econômicos e Estrutura Social: a escolaridade como fator explicativo para o diferencial dos salários no Brasil. In: NEVES, J. A.; FERNANDES, D. C; HELAL, D. H. **Educação, Trabalho e Desigualdade Social**. Belo Horizonte, MG: Argvmentvm, 2009. p. 67-96.

Determinantes das desigualdades de rendimento: aspectos metodológicos

A1.1 Introdução

Nos capítulos 2, 3 e 4 apresentamos os fundamentos que orientam as questões desse trabalho, tendo em vista as teorias que lhe dão suporte. Como se trata de um objeto de investigação que envolveu áreas diferentes do conhecimento – economia do trabalho, sociologia das desigualdades, sociologia urbana e sociologia e economia regionais –, a hipótese geral do trabalho foi desdobrada em sub-hipóteses, segundo a apresentação das teorias que lhes serviram de inspiração.

Na verdade, a hipótese geral deste trabalho foi reconstruída, passo a passo, à medida que as teorias que a ela se relacionam foram sendo apresentadas. Nesse sentido, a cada um dos capítulos foram acrescentadas novas perspectivas de interpretação, tendo em vista os avanços ocorridos nas ciências sociais sobre o nosso objeto de investigação, o que possibilitava a apresentação de mais variáveis que corroboravam com essas novas perspectivas.

O objetivo deste apêndice é apresentar o modo como ocorre o relacionamento entre os aspectos sociais que estamos estudando, de modo a compreendermos a razão do uso de determinadas variáveis nas nossas análises efetuadas nos capítulos 5, 6 e 7. Além disso, objetivamos apresentar as principais questões metodológicas que nortearam a realização dessas análises, bem como a explicação das variáveis utilizadas.

A1.2. Relacionamento das dimensões sociais

A análise que empreendemos parte de duas dimensões dinâmicas da vida social que precisam ser consideradas para

não correr o risco de estabelecer relacionamentos estáticos entre elas e, portanto, anacrônicas: as desigualdades educacionais e as desigualdades de rendimento. A teoria do capital humano, como vimos, considera que cada ano a mais de escolaridade possibilita o aumento do nível de remuneração dos indivíduos (Becker, 2006). Neste sentido, há um efeito direto da escolaridade sobre os diferenciais de rendimento. Aquela variável sendo explicativa (independente) desta última (dependente).

Porém, há que considerar que, de um lado, há desigualdade no nível de escolaridade entre os indivíduos, mesmo entre aqueles que já alcançaram idade para completar todos os níveis de ensino, por outro, há desigualdade de rendimento entre os indivíduos, mesmo quando são considerados indivíduos com os mesmos atributos pessoais, sejam estes adscritos ou adquiridos. Há mudanças no nível de escolaridade que podem afetar o nível de desigualdade de rendimento. Segundo a teoria do capital humano, o aumento do nível de escolaridade colabora para o aumento da produtividade marginal do trabalho e, por conseguinte, o aumento do nível de remuneração dos indivíduos. Porém, essa teoria é contestada pela perspectiva da teoria da certificação e pela teoria da sinalização (credencialista), ou ainda pela perspectiva analítica da overeducation, como vimos. A primeira considera que o nível educacional coloca-se como uma exigência dos empregadores – ou dos agentes que realizam a contratação no mercado de trabalho – apenas como meio de certificar certas competências, sem garantia que essas competências serão efetivadas. A segunda teoria – credencialista – defende que a certificação do nível de escolaridade contribui apenas para sinalizar certos atributos dos indivíduos que não são observados diretamente, como o nível social de origem, a linguagem utilizada, dentre outros aspectos. A terceira perspectiva analítica enfatiza que mais importante que a escolaridade dos indivíduos é a escolaridade requerida pela ocupação. Essas teorias vão ao encontro da perspectiva de que o aumento do nível de escolaridade pode ocasionar inflação das credenciais educacionais, o que contribui para desvalorizar o certificado de escolaridade (diplomas) e, por isso mesmo, provoca redução do nível de remuneração.

Quando há mudanças nas desigualdades de rendimento, o efeito da escolaridade sobre as desigualdades de rendimento pode também variar. Portanto, é importante nesse tipo de análise saber que estão ocorrendo mudanças na sociedade para verificar se é a escolaridade que implica melhora nas desigualdades de renda ou se esta melhora afeta o poder explicativo que a escolaridade possui.

Como as desigualdades de rendimento não dependem apenas do nível de escolaridade, é preciso considerar que o efeito da escolaridade é mediado pela dinâmica do mercado de trabalho. Ou seja, além de considerar os dois aspectos dinâmicos da análise – desigualdades educacionais e desigualdades de rendimento –, é fundamental incorporar também mudanças que podem ocorrer no mercado de trabalho, como mostra a figura A1.1.

Figura A1.1: Efeito da escolaridade sobre os rendimentos



Fonte: Elaboração própria.

Quando falamos de mercado de trabalho, é preciso considerar pelos menos dois aspectos relevantes intrínsecos a ele e que interfere na explicação que a escolaridade tem sobre o nível de rendimento. Primeiro, se o mercado de trabalho está em expansão, no sentido de que esteja aumentando o número de pessoas em termos absolutos e em termos relativos. É preciso considerar o aumento da taxa de participação – razão entre a população economicamente ativa e a população em idade ativa –, pois demonstra que mais pessoas estão se incorporando ao mercado de trabalho.

Segundo, é preciso considerar a taxa de desemprego (ou taxa de desocupação). Isso é importante porque o comportamento dessa taxa indica se o mercado de trabalho está absorvendo ou não a mão-de-obra que se encontra disponível para trabalhar. Numa situação de aumento da taxa de participação e,

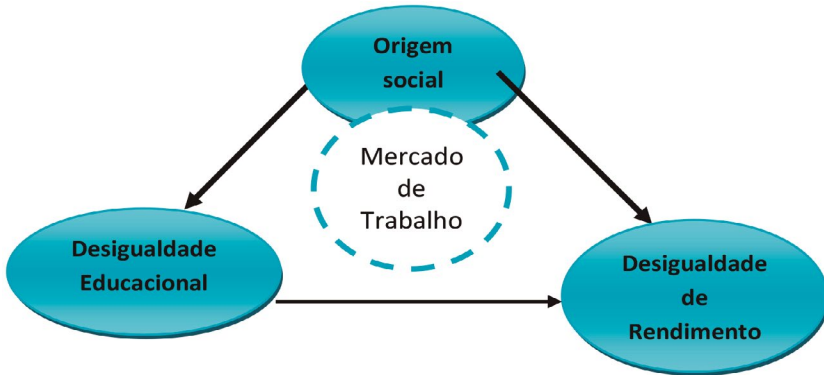
ao mesmo tempo, redução da taxa de desemprego, por exemplo, indica que o mercado de trabalho está incorporando proporcionalmente mais mão-de-obra do que o aumento de pessoas que ofertam sua força de trabalho nesse mercado.

Isso significa que a análise da dinâmica do mercado de trabalho é fundamental para verificar o efeito da escolaridade (aspecto também dinâmico) sobre o nível de rendimento. Neste sentido, podemos pensar em possíveis cenários, sempre considerando a tendência das duas últimas décadas de aumento da escolaridade média da população e o próprio comportamento do mercado de trabalho no período de 1995 a 2015:

1. No *mercado de trabalho em contração*, em que ocorre redução da taxa de participação e aumento da taxa de desemprego, o aumento da escolaridade média da população colabora para o aumento das desigualdades de rendimento;
2. No *mercado de trabalho em expansão*, em que ocorre aumento da taxa de participação e redução da taxa de desemprego, o aumento da escolaridade média da população colabora para a redução das desigualdades de rendimento.

Além do efeito da escolaridade sobre as desigualdades de rendimento ser mediado pela dinâmica do mercado de trabalho, a própria desigualdade educacional pode ocultar outros aspectos das desigualdades sociais, como as diferenças referentes à origem social dos indivíduos. Ou seja, há que considerar também o efeito direto da origem social dos indivíduos sobre as desigualdades de rendimento. Porém, a origem social se, por um lado, afeta o nível de rendimento dos indivíduos, por outro, afeta também o nível de escolaridade, conforme ilustração da figura A1.2.

Figura A1.2: Efeito conjugado de variáveis sobre os rendimentos



Fonte: Elaboração própria.

A figura A1.2 ilustra que o nível de rendimento dos indivíduos é afetado pela educação e pela origem social. Porém, a origem social tem efeito também sobre a escolaridade que os indivíduos adquirem, mesmo que esse efeito não seja tão elevado. Na verdade, o que se procura evidenciar é que a incorporação da origem social na análise da diferenciação de rendimentos dos indivíduos colabora para reduzir o efeito explicativo da escolaridade, tendo em vista que parte de seu efeito é indiretamente decorrente da origem social dos indivíduos.

Em estudos do começo do século XXI sobre a relação da educação e mobilidade de classe, Jackson, Goldthorpe e Mills (2002) procuram evidenciar que a educação tem perdido efeito sobre a determinação da classe de destino dos indivíduos nas sociedades desenvolvidas, ao tomar o caso da Inglaterra, ao contrário do que é preconizado pela teoria liberal, cuja perspectiva sendo funcionalista atribui à educação a base para a meritocracia nas sociedades avançadas.

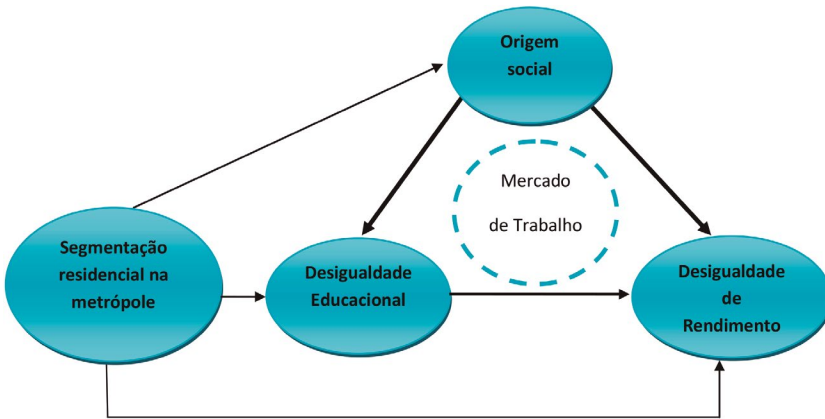
Apesar da condição sócio-econômica do Brasil, diferente do que se verifica no contexto inglês, podemos também considerar que em contexto de expansão do nível de escolaridade de sua população, como o que se tem verificado nas últimas décadas, não apenas a posição de classe de destino dos indivíduos, mas também seu nível de remuneração sofre redução do efeito da escolaridade. Em certa medida, o que

poderia ser atribuído à escolaridade sobre as desigualdades de rendimento é decorrente da posição de classe dos indivíduos, que a análise que se centra apenas no efeito da escolaridade tende ocultar.

A mesma consideração pode ser feita em relação à localização territorial dos indivíduos na metrópole. Morar na periferia ou no núcleo metropolitano ou morar na favela ou não-favela também afetam as chances de sucesso dos indivíduos tanto no mercado de trabalho quanto em relação à escolaridade. Porém, ao considerar a dimensão territorial, também é preciso associar seu efeito sobre a posição de classe dos indivíduos. Morar na periferia, em vez de morar no núcleo metropolitano, aumenta a chance dos indivíduos estarem em posições de classe mais inferiores da estrutura social. O mesmo se poderia dizer em relação a morar em favela ou não-favela. E tudo isso de forma conjugada ajuda a explicar as desigualdades de rendimento dos indivíduos que estão no mercado de trabalho, o que por sua vez diminui o poder explicativo da escolaridade, como ilustrado na figura A1.3. É neste sentido que consideramos que a análise apenas da escolaridade oculta outros aspectos sociais importantes para entendermos as desigualdades de rendimento entre os indivíduos.

A diferença da figura A1.3 da figura A1.2 é a incorporação da variável segmentação residencial que, a nosso ver, também exerce efeito explicativo direto sobre os diferenciais de rendimento, mas parte do seu efeito pode ser mediado pelo nível de escolaridade dos indivíduos e por sua origem social. A mediação que o nível de escolaridade realiza em relação ao efeito explicativo do território pode ser decorrente da segmentação do sistema de ensino e da segmentação dos indivíduos segundo o seu nível de escolaridade. Já a mediação que a origem social realiza em relação ao território pode ser decorrente da própria segmentação social dos indivíduos no território metropolitano, uma vez que o espaço físico retraduz o espaço social (Bourdieu, 1997).

Figura A1.3: Efeito conjugado de variáveis sobre os rendimentos



Fonte: Elaboração própria.

Além desses aspectos sociais apontados e que podem contribuir para a explicação das desigualdades de rendimento, há que considerar também as características adscritas dos indivíduos, como o sexo, cor ou raça. Indivíduos do sexo feminino tendem a obter menor remuneração no mercado de trabalho se comparados com indivíduos do sexo masculino. Em determinados segmentos do mercado de trabalho, mesmo ocupando posições semelhantes, essas diferenças são apresentadas. O mesmo ocorre com pessoas de cor preta ou parda em relação a pessoas de cor branca e amarela. Portanto, nesse tipo de análise também é importante incorporar essas dimensões sociais – aspectos adscritos dos indivíduos – mesmo que não seja o nosso foco principal de análise.

A1.3. Procedimento metodológico

O procedimento operacional para a realização dos testes de hipóteses neste trabalho consiste na realização de análise de dados secundários decorrentes de pesquisas domiciliares do tipo *survey*, realizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que compõem a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

A PNAD é uma pesquisa amostral levada a campo todos os anos, com exceção daqueles em que ocorre a realização dos censos demográficos. Desde seu surgimento, que ocorreu no final

da década de 1960, ela não foi realizada somente em 1994, além dos anos em que os censos demográficos foram realizados, a saber: 1970, 1980, 1991, 2000 e 2010. Portanto, essa pesquisa possui uma série histórica anual de mais de 4 décadas, como poucas existentes no país. A última edição da PNAD ocorreu no ano de 2015.

Apesar de possuir uma série histórica ampla, a PNAD sofreu modificações ao longo do tempo, o que torna difícil a realização de análise evolutiva para muitas das variáveis nela existentes. É claro que há muitas outras variáveis passíveis de análise evolutiva, sobretudo aquelas relativas aos aspectos demográficos que sempre estiveram presentes durante sua execução e que não sofreram mudanças conceituais.

Os principais temas de investigação da PNAD dizem respeito à demografia, educação, trabalho e rendimento, características do domicílio, infraestrutura e serviços oferecidos aos domicílios. Além desses temas que são recorrentes em toda aplicação da PNAD, a cada ano são escolhidos outros temas de investigação, tendo em vista o interesse das instituições públicas e privadas que objetivam aprofundar a compreensão de determinado tema. Esses temas específicos e não recorrentes compõem o que é denominado de Suplemento da PNAD.

A PNAD é uma pesquisa de abrangência nacional, sendo também representativa para todas as unidades da federação (UF) e para nove regiões metropolitanas – Belém, Belo Horizonte, Curitiba, Fortaleza, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo. O Distrito Federal, apesar de ser uma unidade da federação, também é classificado como região metropolitana. Por isso, quando fizermos referência ao conjunto das regiões metropolitanas será considerando, além das nove regiões supracitadas, a presença do Distrito Federal (ou Brasília).

Os procedimentos analíticos efetuados neste trabalho se referem ao conjunto das regiões metropolitanas, aqui denominado de Brasil Metropolitano, e à comparação entre elas.

O tipo de análise estatística que nos permitirá testar as hipóteses deste trabalho corresponde à análise de regressão linear múltipla, baseada no Método de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). A regressão linear múltipla nos possibilita testar o efeito conjugado de várias variáveis, denominadas de variáveis independentes ou

explicativas, sobre a variável dependente ou variável a ser explicada. A consideração necessária é que a variável dependente seja contínua, o que corresponde à característica do rendimento do trabalho principal – a variável dependente deste trabalho.

Esse procedimento estatístico será aplicado para o período de 1995 a 2015, de modo a compararmos o efeito das variáveis independentes em momentos em que o mercado de trabalho encontrava-se em contração e em momentos em que apresentava característica expansionista. Porém, sua operacionalização se dará por etapas, sendo consideradas em cada uma delas a incorporação de uma nova variável ao teste estatístico que será realizado, o que estamos chamando de modelo analítico, conforme quadro A1.1, que apresenta as variáveis de cada um dos modelos de análise.

Como todas as variáveis utilizadas são decorrentes da PNAD, explicaremos como cada uma delas foi compreendida neste trabalho a fim de realizar sua operacionalização nos testes de hipóteses.

A1.4. Descrição das variáveis

Rendimento

O rendimento corresponde à variável dependente do modelo estatístico, ou seja, é a variável a ser explicada. Na pretensão de compreender o efeito de várias dimensões da vida social sobre as desigualdades de rendimento, que por sua vez minimiza o efeito da escolaridade, decidimos trabalhar apenas com indivíduos que estão no mercado de trabalho e com aqueles que, em tese, já se encontram em idade que poderiam ter concluído o ensino superior³⁹. Por isso, escolhemos analisar o rendimento do trabalho principal dos indivíduos em idade compreendida entre 25 e 59 anos de idade.

Como o rendimento é uma variável que possui um desvio-padrão muito amplo, assim como sua variância, ou seja, como é uma variável que possui uma distribuição muito dispersa, optamos por realizar o logaritmo natural do rendimento do traba-

³⁹ É claro que a maioria dos indivíduos acima de 25 anos não concluiu o ensino superior. Essa suposição é apenas uma condição para minimizar o efeito sobre os indivíduos que ainda estão em processo de escolarização.

lho principal para diminuir essa dispersão na análise de regressão que será realizada. A implicação disso é que os resultados das variáveis explicativas se dão em termos percentuais, o que inclusive favorece sua interpretação.

A aplicação do logaritmo natural na variável rendimento do trabalho principal foi realizada após a eliminação dos casos em que a informação de rendimento era ignorada ou o rendimento correspondia a zero.

A fim de controlar as diferenças do tempo de trabalho que cada um dos indivíduos dedica na semana, realizamos a divisão do rendimento do trabalho principal pelas horas de trabalho na semana de referência antes de calcular seu logaritmo natural. Além disso, procedemos também o deflacionamento do rendimento de todos os anos utilizados neste trabalho – 1995 a 2015 – para o mês de setembro de 2015, pelo deflator INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor).

Quadro A1.1: Variáveis utilizadas nos modelos para os testes de hipótese

Modelo	Variável Dependente	Variáveis explicativas
1	Rendimento do trabalho principal	Escolaridade
		Experiência de trabalho
		Sexo
		Cor
2	Rendimento do trabalho principal	Escolaridade
		Experiência de trabalho
		Sexo
		Cor
3	Rendimento do trabalho principal	Escolaridade
		Experiência de trabalho
		Sexo
		Cor
		Posição de classe
4	Rendimento do trabalho principal	Localização residencial: favela e não-favela
		Escolaridade
		Experiência de trabalho
		Sexo
		Cor
4	Rendimento do trabalho principal	Posição de classe
		Localização residencial: favela e não-favela
		Localização residencial: núcleo e periferia

Escolaridade

A escolaridade foi tratada de três modos. O primeiro em anos de escolaridade, mas como variável discreta, tendo em vista que a teoria do capital humano postula que cada ano a mais de escolaridade permite ao indivíduo aumentar o seu nível de remuneração, pois indivíduos mais escolarizados são também indivíduos mais produtivos. A análise foi efetuada para cada ano de escolaridade, numa escala de 0 a 16, com pessoas que variam de zero ano de escolaridade – corresponde às pessoas com menos de 1 ano de ensino ou sem instrução – até 16 anos de escolaridade – corresponde às pessoas que possuem pós-graduação (mestrado ou doutorado). Foram retirados da análise os casos que não se pode realizar a identificação da escolaridade do indivíduo, os casos não determinados.

O segundo modo de referenciar a escolaridade foi em níveis de instrução como variável *dummy*, tendo em vista a teoria do credencialismo que advoga que a escolaridade serve apenas como um indicador de competência, não sendo garantia de maior produtividade, pois esta se adquire no exercício do próprio trabalho. Portanto, nessa perspectiva, a escolaridade serve como uma credencial para a entrada no mercado de trabalho, sobretudo das ocupações caracterizadas como de elite. Para tanto, os níveis de escolaridade que podem expressar credencial (ou título) são o nível médio e o nível superior. Os níveis de instrução utilizados foram:

- Básico: pessoas sem instrução ou com menos de 11 anos de ensino.
- Médio: pessoas compreendidas entre 11 e 14 anos de ensino [intervalo fechado];
- Superior: pessoas de 15 anos e mais de ensino.

Como se tratou de variável *dummy*, a categoria de referência foi o nível básico. Essas variáveis *dummy* foram acrescentadas ao modelo minceriano (capital humano), o qual considera a escolaridade em anos de estudo.

O terceiro modo de referência da escolaridade baseada na perspectiva analítica da ORU (Overeducation, Required and Undereducation) compreendeu três variáveis. A primeira correspondeu à escolaridade requerida pela ocupação, a segunda à situação de sobre-educação – quando os indivíduos possuem mais escolaridade que a exigência da ocupação – e a terceira à situação de subeducação – quando os indivíduos possuem menos educação que a exigência da ocupação. Todas as variáveis do modelo ORU foram discretas.

O procedimento de construção dessas variáveis correspondeu, preferencialmente, ao método da *Job Analysis*, em que se utilizou do dicionário das ocupações para determinar a escolaridade exigida de acordo com a definição feita por especialistas do trabalho. Somente nos casos em que não havia definição de escolaridade para certas ocupações foi utilizado o método do *Realized Matches*, que faz uso da média da escolaridade encontrada em cada ocupação.

Esse procedimento foi baseado no trabalho de Diaz e Machado (2008). Os autores aplicaram o método da *Job Analysis* para todo o Brasil, considerando suas macrorregiões geográficas e o Estado de São Paulo, a partir dos dados do Censo Demográfico de 2000. A diferença em relação ao trabalho de Diaz e Machado (2008) foi a utilização de todas as ocupações, de acordo com a definição da Classificação Brasileira de Ocupações (CBO), ao contrário dos autores referidos que aplicaram o método da *Job Analysis* para apenas oito dos dez grupos ocupacionais existentes na CBO.

A CBO organiza o conjunto de ocupações existentes em famílias ocupacionais e, por conseguinte, em grupos ocupacionais. Há dez grupos ocupacionais na CBO que reúne as mais de 600 famílias ocupacionais. A atribuição da escolaridade é feita para cada ocupação existente na família ocupacional. Por isso, é possível haver numa mesma família ocupacional diferenças quanto a exigência de escolaridade. Neste caso, consideramos a média de escolaridade da família ocupacional para a definição da escolaridade requerida. A partir desta definição foi aplicado o procedimento de definição da sobre-educação (*overeducation*) e da subeducação (*undereducation*). A sobre-educação correspondeu

à diferença entre a escolaridade adquirida pelos indivíduos e a escolaridade requerida pela família ocupacional. Nas situações em que houve mais de uma escolaridade na família ocupacional, a diferença passou a ser feita em relação à escolaridade máxima exigida. A subeducação correspondeu à diferença entre a escolaridade requerida e a escolaridade adquirida, sendo que foi utilizada a menor escolaridade quando a família ocupacional apresentava mais de uma exigência, conforme esquematizado abaixo:

Sobre-educação = Escolaridade adquirida – Escolaridade requerida (Escolaridade Máxima).

Subeducação = Escolaridade requerida (Escolaridade Mínima) – Escolaridade adquirida.

A PNAD passou a utilizar a definição de ocupação da CBO desde 2002⁴⁰. Até o ano de 2001 era utilizada uma classificação própria elaborada pelo IBGE, que não corresponde, em grande medida, às famílias ocupacionais da CBO. Por isso, não é possível estabelecer relacionamento entre as duas classificações ocupacionais. E essa correspondência não é possível de ser realizada de modo direto. Por este motivo, quando apresentarmos a análise dos dados que utilizam as variáveis da ORU, deve-se considerar que utilizamos apenas o período de 2002 a 2015, que são os anos em que a PNAD passou a utilizar a definição da família ocupacional de acordo com a CBO.

Experiência de trabalho

Como é difícil obter dados de experiência profissional em pesquisas domiciliares do tipo da PNAD, consideramos a diferença entre a idade atual do indivíduo, existente em cada banco de dados da pesquisa, e a idade com que começou a trabalhar como *proxy* da experiência de trabalho. Essa *proxy* foi sugerida a partir da equação minceriana que procurou relacionar a experiência de trabalho com a escolaridade para verificar os diferenciais de rendimento entre os indivíduos.

⁴⁰A classificação ocupacional utilizada nas pesquisas domiciliares do IBGE é uma adaptação da CBO, que é chamada de CBO-domiciliar.

Porém, como o próprio Mincer constatou, os indivíduos passam a obter maiores remunerações à medida que vão avançando na idade, o que tem a ver com a sua experiência de trabalho adquirida ao longo do tempo, mas esse nível de remuneração tende a decrescer a partir de determinada idade, invertendo o sentido da curva de remuneração segundo a experiência de trabalho. Para captar esse comportamento, além da variável de experiência de trabalho – idade atual do indivíduo menos a idade que começou a trabalhar – consideramos também a experiência de trabalho elevada ao quadrado, porque apresenta uma curva em parábola, mostrando o crescimento do rendimento com a idade até determinado nível, quando o rendimento passa a decrescer com o avanço da idade.

A experiência de trabalho (e seu quadrado) também foram utilizadas para a análise dos outros modelos, pois a suposição de aumento de rendimento decorrente do envelhecimento dos indivíduos também é válida para os demais modelos: o credencialista e modelo da ORU.

Sexo e cor

O sexo e a cor dos indivíduos são duas variáveis discriminadoras no mercado de trabalho. Isso porque indivíduos com os mesmos atributos adquiridos, como escolaridade e experiência de trabalho, podem obter níveis de remuneração diferentes devido ao sexo e também a cor. Em relação ao sexo, homens tendem a obter remuneração superior ao nível de remuneração das mulheres, mesmo tendo os mesmos atributos pessoais adquiridos. Em relação à cor, a discriminação tende a favorecer as pessoas de cor branca e amarela em relação às pessoas de cor parda e, sobretudo, pessoas de cor preta, mesmo em condições que possuem os mesmos atributos adquiridos e sendo do mesmo sexo.

Como essas diferenças são significativas na sociedade brasileira, a inclusão dessas variáveis demonstrou-se importante para diferenciar o efeito que elas apresentam do efeito de outras variáveis. A operacionalização da variável sexo foi feita apenas incluindo uma variável com as categorias que discriminam

homens de mulheres, tendo os homens como categoria de referência. Para a cor, foram consideradas duas categorias – branca e parda –, tendo as pessoas de cor preta como categoria de referência. A categoria de cor branca inclui também as pessoas de cor amarela, mas foram chamadas apenas de pessoas de cor branca. Foi excluída a categoria indígena, sobretudo porque se tratou de contexto urbano.

Posição Social

A posição social dos indivíduos foi observada de forma indireta a partir da posição de classe do responsável pelo domicílio. Sua utilização foi decorrente da inexistência de informações relativas à posição de classe de origem –do próprio indivíduo e de seu pai – nas bases de dados que utilizamos⁴¹. Porém, consideramos que a posição de classe de destino do responsável pelo domicílio serve como indicador indireto da posição social dos indivíduos, na medida em que é capaz de expressar a condição social daqueles que, normalmente, são mantenedores do núcleo familiar.

A concepção de espaço social foi a perspectiva teórica considerada para a construção das posições de classe e de suas respectivas frações de classe para a compreensão da realidade brasileira, definindo, assim, o esquema de classe utilizado nesse trabalho para a análise das mudanças na estrutura social do país, principalmente no que se refere ao espaço urbano e metropolitano.

Pierre Bourdieu quando definiu o espaço social para a realidade francesa, tendo em vista os antagonismos em relação ao volume do capital, considerou a existência de três principais posições de classe: classe dominante, classe média e classe popular. A classe dominante foi constituída pelas frações de classe detentoras de muito capital econômico e/ou muito capital cultural. A classe média também considerava as frações de classe segundo a posse de capital econômico e/ou cultural, mas

⁴¹ A PNAD de 1996 e a PNAD de 2014 dispõem de dados referentes à primeira ocupação dos indivíduos e à ocupação de seu pai, que seriam suficientes para a análise que estamos efetuando. Porém, como queremos analisar as diferenças no período de 1995 a 2009, usar apenas um ano da análise não é suficiente para realizar comparações ao longo desse período.

num patamar inferior à classe dominante, demonstrando que são os mesmos princípios de oposição que ocorre no interior dessas duas classes. A classe popular, caracterizada pela ausência ou pela pequena posse desses capitais, constituía-se a classe mais inferior da hierarquia social, definindo-se em oposição à classe dominante (Bourdieu, 2008a; Bourdieu, 2008b).

Mesmo reconhecendo que o caso brasileiro possui uma formação social diferente da realidade francesa, consideramos que as posições de classe definidas para o caso francês podem expressar as relações de classe para a realidade brasileira. Por este motivo, neste trabalho também utilizamos as frações de classe de acordo com as posições de classe elaboradas por Bourdieu para a análise que procuramos empreender, a saber: classe dominante, classe média e classe popular.

Esse esquema de classe reuniu as frações de classe elaboradas pelo *Observatório das Metrópoles* para a realização de análises empíricas para o caso brasileiro, em especial, para as transformações sociais ocorridas nas metrópoles do país, com a perspectiva de verificar em que medida essas transformações exerceram impacto sobre a organização social do território. Duas modificações foram realizadas em relação ao esquema de classe original do *Observatório das Metrópoles*. Primeiro, foram retiradas pessoas que exercem a ocupação de professor de nível médio e fundamental da categoria professores de nível superior, quando estas pessoas apresentavam nível de instrução superior, e sua posterior incorporação na categoria de ocupações médias da saúde e educação. Ou seja, na categoria Professores de Nível Superior ficaram apenas os professores universitários. Segundo, as profissões de nível superior foram definidas quando as pessoas possuíam 15 anos e mais de escolaridade, diferente da elaboração original do *Observatório das Metrópoles* que definiu pessoas de 12 anos e mais de escolaridade.

As frações de classe elaboradas pelo *Observatório das Metrópoles* foram construídas por meio da categoria ocupação, respeitando os princípios da oposição capital e trabalho, oposição entre posição de comando e de subordinação, trabalho não-manual e trabalho manual, considerando trabalho público e privado, os setores de atividade econômica e tendo como filtro

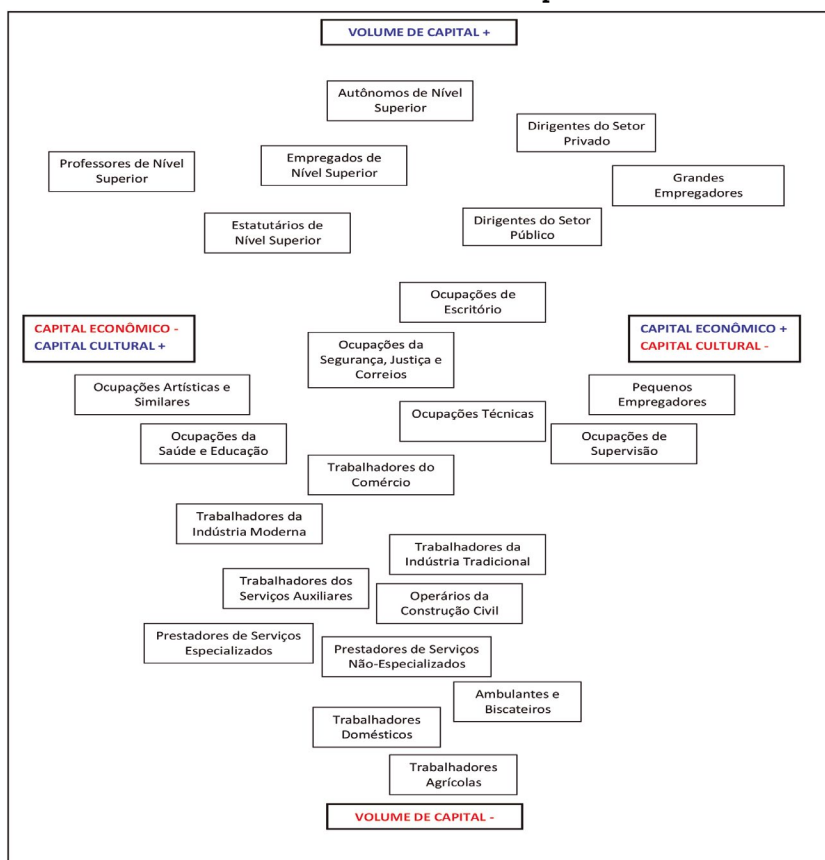
para algumas categorias a escolaridade e a renda. Com base nesses princípios, foram agrupadas as ocupações de forma hierárquica em 24 categorias sócio-ocupacionais (quadro A1.2 e quadro A1.3).

Quadro A1.2: Posição de classe e frações de classe segundo as categorias sócio-ocupacionais do Observatório das Metrôpoles

Classes sociais	Frações de classes	Categorias Sócio-ocupacionais
Classe dominante	Dirigentes	Grandes Empregadores
		Dirigentes do Setor Público
		Dirigentes do Setor Privado
	Profissionais de nível superior	Profissionais Autônomos de Nível Superior
		Profissionais Empregados de Nível Superior
		Profissionais Estatutários de Nível Superior
		Professores de Nível Superior
	Classe média	Ocupações médias
Ocupações Artísticas e Similares		
Ocupações de Escritório		
Ocupações de Supervisão		
Ocupações Técnicas		
Ocupações Médias da Saúde e Educação		
Ocupações de Segurança Pública, Justiça e Correios		
Classe popular	Trabalhadores do secundário	Trabalhadores da Indústria Moderna
		Trabalhadores da Indústria Tradicional
		Operários dos Serviços Auxiliares
	Trabalhadores da construção civil	Operários da Construção Civil
	Trabalhadores dos serviços especializados	Prestadores de Serviços Especializados
		Trabalhadores da Indústria Moderna
	Trabalhadores dos serviços não-especializados	Prestadores de Serviços Não Especializados
		Trabalhadores Domésticos
		Ambulantes e Biscateiros
	Trabalhadores agrícolas	Agricultores

Consideramos que essa construção que definiu uma hierarquia sócio-ocupacional serve como uma boa *proxy* da estrutura social, embora reconhecemos que não há correspondência direta. Mesmo sendo construída em respeito as principais propriedades para a definição de classe, na perspectiva de Bourdieu (2008a), pode ocasionar o perigo de dissimular a relação entre as classes pois não apresenta outras propriedades, embora secundárias, mas importantes para a compreensão das classes sociais (e das frações de classe), como sexo, cor ou raça, idade etc.

**Quadro A1.3: Espaço Social segundo as frações de classe
Observatório das Metrópoles**



A partir dessa perspectiva teórica utilizamos as posições de classe correspondentes às frações de classe do Observatório

das Metr6poles para os respons6aveis pelo domic6lio – Dirigentes, Profissionais de N6vel Superior, Ocupa66es M6dias, Trabalhadores do Secund6rio, Trabalhadores da Constru66o Civil, Trabalhadores do Terci6rio Especializado, Trabalhadores do Terci6rio N6o-Especializado e Trabalhadores Agr6colas –, o que nos permitiu analisar de forma indireta a origem social dos indiv6duos.

Segmenta66o residencial do territ6rio metropolitano

A PNAD, por ser uma pesquisa amostral e em decorr6ncia do tamanho da amostra utilizada, n6o 6 divulgada com a localiza66o dos domic6lios investigados nas metr6poles, o que inviabilizou a realiza66o de an6lise territorial intrametropolitana. Por6m, por meios de algumas opera66es t6cnicas foi poss6vel realizar a an6lise da segmenta66o residencial do territ6rio metropolitano de duas maneiras. A primeira delas consistiu na utiliza66o da segmenta66o residencial segundo a separa66o entre favela e n6o-favela; a outra decorreu da separa66o entre o n6cleo e a periferia metropolitanas.

a) Favela e n6o-favela

O que foi compreendido como favela neste estudo corresponde ao que 6 identificado na PNAD como aglomerado subnormal, que se refere 6 classifica66o dos domic6lios de acordo com o tipo de setor. A base de dados da PNAD decorre de um banco de dados referente aos domic6lios e outro referente 6s pessoas pesquisadas nestes domic6lios. O dado relativo aos aglomerados subnormais faz parte do banco de domic6lios. Mesmo assim, foi poss6vel associar as pessoas investigadas aos seus respectivos domic6lios, o que viabilizou a an6lise populacional correspondente ao tipo de setor: se aglomerado subnormal ou n6o. Todavia, esse procedimento s6o foi poss6vel para as bases de dados compreendidas entre os anos de 1995 a 2009, pois nas PNADs de 2011 a 2015 n6o havia mais a vari6vel em que se identificava a categoria de aglomerado subnormal.

O aglomerado subnormal apresenta caracter6sticas diferentes entre as regi6es metropolitanas que estamos estudando neste trabalho, designadas de favela para todas as metr6poles,

uma vez que esta denominação tem o caráter de informar ao imaginário coletivo as distinções sociais que estes espaços da metrópole possuem em relação aos espaços de não-favela.

Mesmo admitindo que o que foi designado por favela trata-se de uma construção social, que se aplica a casos específicos e possui territorialidade particular, a escolha do uso dessa terminologia decorre de sua disseminação tomada por todo território nacional, ao contrário das demais terminologias que também são utilizadas para se referir ao que é denominado por aglomerado subnormal, mas que não possui a mesma disseminação e, ao contrário, também do próprio uso do termo aglomerado subnormal, que por ser de uso técnico, não é capaz de informar ao imaginário coletivo as distinções sociais que estes espaços possuem em relação aos espaços que não recebem essa designação.

Não obstante o fato de a utilização desse modo de segmentação residencial apresentar limitações decorrentes do modo como a base de dados foi construída, consideramos que a separação entre favela e não-favela expressa distinções sociais entre esses espaços, que de alguma maneira corresponde ao espaço social e ao espaço físico. O que queremos dizer é que as condições sociais da população de favela, em geral, são mais precárias que as condições dos moradores de não-favela.

b) Núcleo e periferia

A outra maneira de referenciar a segmentação residencial nas metrópoles brasileiras utilizando os dados da PNAD decorreu da separação entre o núcleo metropolitano e a periferia metropolitana. O núcleo, neste caso, correspondeu ao município que possui a maior quantidade de pessoas e que coincidiu com o município que dá nome à região metropolitana: Belém na região metropolitana de Belém, São Paulo na região metropolitana de São Paulo, Curitiba na região metropolitana de Curitiba e assim para todas as demais. A periferia correspondeu ao conjunto dos demais municípios da região metropolitana.

O procedimento que permitiu a separação entre núcleo e periferia metropolitanas consistiu na identificação nas regiões metropolitanas do tamanho populacional dos municípios que compõem sua amostra. O município com maior

número de casos pesquisados correspondeu àquele que possuía o maior número de pessoas. Por este motivo, foi possível identificar o núcleo metropolitano, separando-o dos demais, porque em todas as regiões metropolitanas analisadas o município núcleo foi também o mais populoso. Não foi possível identificar os demais municípios que chamamos de periferia, por isso, sua análise foi feita em conjunto, constituindo o que, neste trabalho, denominamos de periferia metropolitana. Porém, esse procedimento que permitiu a identificação do município núcleo de cada região metropolitana só foi possível a partir da PNAD de 1998, pois não havia a variável denominada “delimitação do município” em PNAD anteriores. Por este motivo, a análise efetuada levou em consideração a relação núcleo e periferia metropolitanas apenas nos anos de 1998 a 2015.

A separação do município núcleo e dos municípios periféricos de cada uma das regiões metropolitanas só foi possível porque os dados existentes para cada um desses níveis geográficos – núcleo e periferia – são estatisticamente representativos. Isso foi importante, porque permitiu fazer inferência sobre os resultados para cada um dos espaços territoriais. Apenas para Brasília não foi possível realizar a separação entre núcleo e periferia por se tratar do Distrito Federal que é uma Unidade da Federação particular no Brasil.

Assim como a favela, a periferia metropolitana foi fruto de um processo de construção social que não correspondeu necessariamente à delimitação geográfica que estamos dando neste trabalho, devido aos limites das bases de dados utilizadas. Mesmo que a noção de periferia associe a distância física dentro da metrópole à distância social, não significa que sua localização se apresente somente nos municípios que estão no entorno do núcleo metropolitano. Isso porque a noção de periferia foi formulada associando as distinções sociais entre diferentes espaços das metrópoles brasileiras que podem existir dentro de um mesmo município. Queremos dizer que no núcleo metropolitano pode haver – e com certeza há – espaços cujas características são próprias do que corresponde à construção social de periferia.

Todavia, como não conseguimos realizar a separação dos diferentes espaços das regiões metropolitanas que nos permitisse realizar a análise intraurbana e, com isso, identificar as condições sociais de cada um deles para realizar a análise da segmentação residencial do espaço metropolitano para além da divisão favela e não-favela, optamos por utilizar a divisão núcleo e periferia de acordo com as possibilidades oferecidas pela PNAD. Isso porque a correspondência entre condições físicas e sociais não ser completa, a divisão núcleo e periferia pelo modo como foi operacionalizada também foi capaz de expressar a relação entre espaço físico e espaço social.

A1.5. Notas sobre o peso

Quando se pretende dimensionar os dados da população (universo) a partir da PNAD, que é uma pesquisa amostral, é aplicada a ela a variável peso que faz com que os resultados apresentados sejam abrangentes para toda a população, referente às pessoas e aos dados relativos aos domicílios.

Nas análises estatísticas que procuram testar o nível de significância dos relacionamentos entre variáveis, praticamente todos os relacionamentos tornam-se significativos, pois os dados acabam por abranger todo o universo pesquisado. Para tentar dirimir esse problema e, ao mesmo tempo, preservar a possibilidade de inferência para o conjunto populacional, fizemos o cálculo do peso amostral, do seguinte modo:

$$PA = (Isp / Icp) \times PO$$

Onde:

PA = Peso Amostral,

PO = Peso Original,

Isp = Número de indivíduos (casos) sem peso,

Icp = Número de indivíduos (casos) com peso.

Assim, a aplicação do peso amostral à análise de regressão possibilita a verificação do nível de significância dos relacionamentos entre as variáveis, preservando os mesmos coeficientes das variáveis independentes caso tivesse sido aplicado o peso

original. Para todos os anos analisados nesta tese foram aplicados os pesos amostrais, a partir da fração amostral de cada ano, conforme os dados do quadro A1.4.

A1.4 Número de casos da amostra, número de casos com peso original e fração amostral

Ano	Nº de casos da amostra (Isp)	Nº de casos do universo (Icp)	Fração amostral (Isp / Icp)
1995	29.597	13.495.713	0,002193095632550260
1996	28.541	13.309.701	0,002144390352422560
1997	30.014	13.543.972	0,002216053785900500
1998	29.827	13.693.262	0,002178260701667860
1999	30.332	13.811.633	0,002196101251747120
2001	34.049	15.542.284	0,002190733348191010
2002	36.974	16.809.519	0,002199605272019020
2003	36.610	16.879.665	0,002168910086138420
2004	38.338	17.617.264	0,002176166691379440
2005	40.368	18.368.554	0,002197671216140720
2006	41.442	18.990.713	0,002182214397586270
2007	40.868	19.409.156	0,002105584299485270
2008	41.838	20.499.033	0,002040980771812980
2009	42.328	20.559.981	0,002058747631506190
2011	38.197	21.053.262	0,001814323069106930
2012	39.275	21.637.985	0,001815078290753570
2013	38.893	21.612.290	0,001799574366202580
2014	39.963	22.392.496	0,001784662037836280
2015	38.943	22.353.044	0,001742184047834650

Tabelas gerais – capítulo 7

Tabela B.1: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo minceriano (Teoria do Capital Humano)

Variáveis ^{1 2}	Continua						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
(Constante)	1,287 ***	1,505 ***	1,532 ***	1,626 ***	1,625 ***		2,005 ***
Anos_Estudo	0,111 ***	0,106 ***	0,108 ***	0,106 ***	0,105 ***		0,094 ***
Experiência1	0,035 ***	0,033 ***	0,030 ***	0,029 ***	0,029 ***		0,029 ***
Experiência2	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***		0,000 ***
Mulher	-0,349 ***	-0,316 ***	-0,319 ***	-0,291 ***	-0,288 ***		-0,262 ***
Cor_branca	0,283 ***	0,303 ***	0,275 ***	0,273 ***	0,279 ***		0,219 ***
Cor_parda	0,015 ns	0,018 ns	0,005 ns	0,013 ns	0,012 ns		-0,028 *
Dirigentes	0,319 ***	0,425 ***	0,412 ***	0,415 ***	0,306 ***		0,365 ***
Peq_Empreg	-0,147 ***	-0,161 ***	-0,136 ***	-0,190 ***	-0,182 ***		-0,311 ***
Oc_medias	-0,382 ***	-0,417 ***	-0,378 ***	-0,382 ***	-0,413 ***		-0,529 ***
Trab_secund	-0,456 ***	-0,510 ***	-0,471 ***	-0,506 ***	-0,545 ***		-0,729 ***
Oper_Constr	-0,514 ***	-0,534 ***	-0,529 ***	-0,552 ***	-0,617 ***		-0,849 ***
Trab_Ter_Esp	-0,554 ***	-0,573 ***	-0,521 ***	-0,608 ***	-0,623 ***		-0,824 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,646 ***	-0,639 ***	-0,630 ***	-0,645 ***	-0,657 ***		-0,898 ***
Agricult	-0,582 ***	-0,574 ***	-0,584 ***	-0,553 ***	-0,596 ***		-1,140 ***
Favela	-0,140 ***	-0,193 ***	-0,151 ***	-0,213 ***	-0,199 ***		-0,149 ***
Periferia	-	-	-	-0,108 ***	-0,114 ***		-0,105 ***
R quadrado	0,457	0,421	0,435	0,456	0,440		0,467
R quadrado ajustado	0,457	0,421	0,434	0,455	0,440		0,467

Continua

Variáveis ^{1 2}	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Constante)	2,132 ***	2,209 ***	2,229 ***	2,397 ***	2,433 ***	2,520 ***	2,776 ***
Anos_Estudo	0,093 ***	0,088 ***	0,091 ***	0,088 ***	0,084 ***	0,087 ***	0,076 ***
Experiência1	0,025 ***	0,025 ***	0,026 ***	0,027 ***	0,028 ***	0,024 ***	0,021 ***
Experiência2	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,276 ***	-0,257 ***	-0,253 ***	-0,244 ***	-0,240 ***	-0,239 ***	-0,250 ***
Cor_branca	0,225 ***	0,223 ***	0,214 ***	0,199 ***	0,204 ***	0,201 ***	0,214 ***
Cor_parda	0,008 ns	0,009 ns	-0,012 ns	-0,004 ns	0,012 ns	0,014 ns	0,030 ***
Dirigentes	0,469 ***	0,402 ***	0,553 ***	0,330 ***	0,459 ***	0,442 ***	0,395 ***
Peq_Empreg	-0,094 **	-0,099 **	-0,057 ns	-0,019 ns	-0,042 ns	-0,022 ns	-0,058 ns
Oc_medias	-0,555 ***	-0,527 ***	-0,520 ***	-0,584 ***	-0,506 ***	-0,549 ***	-0,553 ***
Trab_secund	-0,759 ***	-0,768 ***	-0,734 ***	-0,806 ***	-0,767 ***	-0,768 ***	-0,811 ***
Oper_Constr	-0,896 ***	-0,872 ***	-0,849 ***	-0,938 ***	-0,877 ***	-0,848 ***	-0,932 ***
Trab_Ter_Esp	-0,908 ***	-0,906 ***	-0,882 ***	-0,923 ***	-0,872 ***	-0,886 ***	-0,944 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,957 ***	-0,946 ***	-0,934 ***	-0,981 ***	-0,922 ***	-0,939 ***	-1,022 ***
Agricult	-1,104 ***	-1,120 ***	-1,006 ***	-1,147 ***	-1,099 ***	-1,004 ***	-1,113 ***
Favela	-0,116 ***	-0,138 ***	-0,127 ***	-0,154 ***	-0,150 ***	-0,122 ***	-0,139 ***
Periferia	-0,122 ***	-0,092 ***	-0,093 ***	-0,106 ***	-0,098 ***	-0,091 ***	-0,108 ***
R quadrado	0,469	0,448	0,452	0,453	0,450	0,437	0,438
R quadrado ajustado	0,469	0,448	0,452	0,453	0,450	0,437	0,438

Conclusão

Variáveis ^{1 2}	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	2,824 ***		3,105 ***	3,183 ***	3,395 ***	3,443 ***	3,471 ***
Anos_Estudo	0,077 ***		0,068 ***	0,072 ***	0,068 ***	0,066 ***	0,069 ***
Experiência1	0,023 ***		0,024 ***	0,019 ***	0,019 ***	0,018 ***	0,023 ***
Experiência2	0,000 ***		0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,242 ***		-0,250 ***	-0,256 ***	-0,255 ***	-0,227 ***	-0,214 ***
Cor_branca	0,209 ***		0,215 ***	0,231 ***	0,197 ***	0,232 ***	0,185 ***
Cor_parda	0,037 ***		0,038 ***	0,049 ***	-0,002 ns	0,040 ***	0,005 ns
Dirigentes	0,553 ***		0,535 ***	0,404 ***	0,595 ***	0,558 ***	0,499 ***
Peq_Empreg	0,004 ns		0,100 *	-0,145 ***	-0,178 ***	-0,099 **	-0,244 ***
Oc_medias	-0,589 ***		-0,548 ***	-0,545 ***	-0,557 ***	-0,569 ***	-0,561 ***
Trab_secund	-0,839 ***		-0,804 ***	-0,778 ***	-0,810 ***	-0,837 ***	-0,816 ***
Oper_Constr	-0,941 ***		-0,889 ***	-0,840 ***	-0,873 ***	-0,842 ***	-0,833 ***
Trab_Ter_Esp	-0,955 ***		-0,929 ***	-0,903 ***	-0,909 ***	-0,914 ***	-0,920 ***
Trab_Ter_NEsp	-1,000 ***		-1,007 ***	-0,935 ***	-0,965 ***	-0,956 ***	-0,931 ***
Agricult	-1,143 ***		-1,113 ***	-1,047 ***	-1,091 ***	-1,106 ***	-1,106 ***
Favela	-0,098 ***		-	-	-	-	-
Periferia	-0,093 ***		-0,088 ***	-0,121 ***	-0,110 ***	-0,100 ***	-0,115 ***
R quadrado	0,433		0,360	0,353	0,352	0,363	0,305
R quadrado ajustado	0,433		0,359	0,353	0,351	0,363	0,305

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.
 (2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

Tabela B.2: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo Credencialista

Variáveis ^{1 2}	Continua						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
(Constante)	1,321 ***	1,528 ***	1,571 ***	1,655 ***	1,636 ***		1,977 ***
Anos_Estudo	0,075 ***	0,068 ***	0,067 ***	0,064 ***	0,062 ***		0,057 ***
Ens_medio	0,189 ***	0,189 ***	0,209 ***	0,207 ***	0,210 ***		0,176 ***
Ens_superior	0,620 ***	0,652 ***	0,701 ***	0,714 ***	0,743 ***		0,684 ***
Experiência1	0,035 ***	0,033 ***	0,030 ***	0,030 ***	0,030 ***		0,029 ***
Experiência2	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***		0,000 ***
Mulher	-0,358 ***	-0,326 ***	-0,330 ***	-0,301 ***	-0,297 ***		-0,272 ***
Cor_branca	0,272 ***	0,290 ***	0,262 ***	0,256 ***	0,264 ***		0,202 ***
Cor_parda	0,011 ns	0,015 ns	0,004 ns	0,006 ns	0,008 ns		-0,033 **
Dirigentes	0,384 ***	0,505 ***	0,489 ***	0,494 ***	0,420 ***		0,487 ***
Peq_Empreg	-0,002 ns	0,003 ns	0,034 ns	-0,024 ns	0,006 ns		-0,095 ***
Oc_medias	-0,213 ***	-0,237 ***	-0,191 ***	-0,182 ***	-0,203 ***		-0,299 ***
Trab_secund	-0,278 ***	-0,314 ***	-0,264 ***	-0,293 ***	-0,310 ***		-0,474 ***
Oper_Constr	-0,371 ***	-0,379 ***	-0,361 ***	-0,380 ***	-0,426 ***		-0,634 ***
Trab_Ter_Esp	-0,376 ***	-0,380 ***	-0,324 ***	-0,395 ***	-0,395 ***		-0,575 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,489 ***	-0,466 ***	-0,451 ***	-0,456 ***	-0,454 ***		-0,666 ***
Agricult	-0,432 ***	-0,408 ***	-0,410 ***	-0,380 ***	-0,407 ***		-0,957 ***
Favela	-0,154 ***	-0,198 ***	-0,163 ***	-0,220 ***	-0,199 ***		-0,156 ***
Periferia				-0,096 ***	-0,098 ***		-0,096 ***
R quadrado	0,470	0,437	0,453	0,474	0,461		0,485
R quadrado ajustado	0,470	0,436	0,453	0,474	0,461		0,485

Continua

Variáveis ^{1 2}	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Constante)	2,081 ***	2,156 ***	2,193 ***	2,327 ***	2,404 ***	2,487 ***	2,743 ***
Anos_Estudo	0,058 ***	0,052 ***	0,051 ***	0,054 ***	0,047 ***	0,056 ***	0,044 ***
Ens_medio	0,154 ***	0,162 ***	0,177 ***	0,131 ***	0,143 ***	0,103 ***	0,100 ***
Ens_superior	0,664 ***	0,690 ***	0,741 ***	0,666 ***	0,677 ***	0,599 ***	0,620 ***
Experiência1	0,026 ***	0,026 ***	0,026 ***	0,028 ***	0,029 ***	0,025 ***	0,022 ***
Experiência2	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,287 ***	-0,266 ***	-0,266 ***	-0,252 ***	-0,249 ***	-0,249 ***	-0,260 ***
Cor_branca	0,210 ***	0,202 ***	0,191 ***	0,178 ***	0,184 ***	0,176 ***	0,190 ***
Cor_parda	0,006 ns	0,001 ns	-0,022 *	-0,009 ns	0,007 ns	0,006 ns	0,024 **
Dirigentes	0,563 ***	0,525 ***	0,661 ***	0,461 ***	0,567 ***	0,519 ***	0,480 ***
Peq_Empreg	0,095 **	0,089 **	0,139 ***	0,176 ***	0,139 ***	0,141 ***	0,144 ***
Oc_medias	-0,324 ***	-0,286 ***	-0,267 ***	-0,335 ***	-0,272 ***	-0,336 ***	-0,324 ***
Trab_secund	-0,494 ***	-0,489 ***	-0,440 ***	-0,522 ***	-0,496 ***	-0,517 ***	-0,544 ***
Oper_Constr	-0,663 ***	-0,631 ***	-0,597 ***	-0,689 ***	-0,643 ***	-0,637 ***	-0,700 ***
Trab_Ter_Esp	-0,645 ***	-0,627 ***	-0,593 ***	-0,641 ***	-0,600 ***	-0,635 ***	-0,678 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,715 ***	-0,690 ***	-0,668 ***	-0,718 ***	-0,672 ***	-0,707 ***	-0,779 ***
Agricult	-0,898 ***	-0,912 ***	-0,789 ***	-0,935 ***	-0,897 ***	-0,817 ***	-0,915 ***
Favela	-0,122 ***	-0,140 ***	-0,126 ***	-0,153 ***	-0,153 ***	-0,120 ***	-0,141 ***
Periferia	-0,110 ***	-0,080 ***	-0,080 ***	-0,093 ***	-0,085 ***	-0,081 ***	-0,096 ***
R quadrado	0,486	0,468	0,475	0,474	0,472	0,457	0,461
R quadrado ajustado	0,486	0,467	0,475	0,473	0,472	0,456	0,461

Conclusão

Variáveis ^{1 2}	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	2,806 ***		3,052 ***	3,164 ***	3,379 ***	3,437 ***	3,484 ***
Anos_Estudo	0,044 ***		0,036 ***	0,038 ***	0,037 ***	0,035 ***	0,037 ***
Ens_medio	0,103 ***		0,085 ***	0,090 ***	0,073 ***	0,055 ***	0,040 ***
Ens_superior	0,601 ***		0,631 ***	0,610 ***	0,566 ***	0,553 ***	0,541 ***
Experiência1	0,023 ***		0,025 ***	0,020 ***	0,020 ***	0,019 ***	0,024 ***
Experiência2	0,000 ***		0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,254 ***		-0,262 ***	-0,267 ***	-0,265 ***	-0,238 ***	-0,226 ***
Cor_branca	0,187 ***		0,192 ***	0,206 ***	0,172 ***	0,207 ***	0,157 ***
Cor_parda	0,028 **		0,035 ***	0,044 ***	-0,007 ns	0,033 ***	-0,002 ns
Dirigentes	0,630 ***		0,639 ***	0,504 ***	0,679 ***	0,630 ***	0,576 ***
Peq_Empreg	0,188 ***		0,270 ***	0,038 ns	0,015 ns	0,076 **	-0,066 ns
Oc_medias	-0,376 ***		-0,314 ***	-0,330 ***	-0,358 ***	-0,367 ***	-0,365 ***
Trab_secund	-0,591 ***		-0,525 ***	-0,515 ***	-0,563 ***	-0,590 ***	-0,575 ***
Oper_Constr	-0,723 ***		-0,646 ***	-0,612 ***	-0,658 ***	-0,626 ***	-0,625 ***
Trab_Ter_Esp	-0,707 ***		-0,650 ***	-0,639 ***	-0,664 ***	-0,667 ***	-0,677 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,770 ***		-0,746 ***	-0,689 ***	-0,736 ***	-0,727 ***	-0,708 ***
Agricult	-0,954 ***		-0,915 ***	-0,857 ***	-0,911 ***	-0,919 ***	-0,930 ***
Favela	-0,097 ***		-	-	-	-	-
Periferia	-0,081 ***		-0,070 ***	-0,105 ***	-0,094 ***	-0,088 ***	-0,100 ***
R quadrado	0,455		0,385	0,376	0,373	0,387	0,326
R quadrado ajustado	0,455		0,384	0,376	0,373	0,387	0,326

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

Tabela B.3: Coeficientes não-padronizados da regressão linear segundo o modelo ORU

		Continua							
Variáveis ^{1 2}	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
(Constante)	1,522 ***	1,578 ***	1,607 ***	1,768 ***	1,873 ***	2,007 ***	2,227 ***		
Escol_requer	0,136 ***	0,134 ***	0,136 ***	0,134 ***	0,125 ***	0,125 ***	0,116 ***		
Sobre_educac	0,098 ***	0,097 ***	0,097 ***	0,093 ***	0,094 ***	0,094 ***	0,081 ***		
Sub_educac	-0,069 ***	-0,064 ***	-0,066 ***	-0,063 ***	-0,057 ***	-0,063 ***	-0,051 ***		
Experiência1	0,026 ***	0,026 ***	0,027 ***	0,028 ***	0,028 ***	0,025 ***	0,022 ***		
Experiência2	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***		
Mulher	-0,260 ***	-0,249 ***	-0,242 ***	-0,234 ***	-0,230 ***	-0,227 ***	-0,240 ***		
Cor_branca	0,215 ***	0,211 ***	0,200 ***	0,180 ***	0,187 ***	0,183 ***	0,198 ***		
Cor_parda	0,002 ns	0,008 ns	-0,019 ns	-0,016 ns	0,004 ns	0,003 ns	0,023 **		
Dirigentes	0,519 ***	0,457 ***	0,603 ***	0,387 ***	0,507 ***	0,480 ***	0,443 ***		
Peq_Empreg	-0,010 ns	-0,017 ns	0,027 ns	0,054 ns	0,007 ns	0,040 ns	0,012 ns		
Oc_medias	-0,481 ***	-0,443 ***	-0,435 ***	-0,494 ***	-0,434 ***	-0,475 ***	-0,472 ***		
Trab_secund	-0,540 ***	-0,538 ***	-0,505 ***	-0,568 ***	-0,567 ***	-0,580 ***	-0,611 ***		
Oper_Constr	-0,690 ***	-0,659 ***	-0,635 ***	-0,714 ***	-0,688 ***	-0,667 ***	-0,740 ***		
Trab_Ter_Esp	-0,664 ***	-0,666 ***	-0,630 ***	-0,676 ***	-0,649 ***	-0,662 ***	-0,712 ***		
Trab_Ter_NEsp	-0,747 ***	-0,724 ***	-0,712 ***	-0,749 ***	-0,726 ***	-0,753 ***	-0,824 ***		
Agricult	-0,782 ***	-0,774 ***	-0,682 ***	-0,807 ***	-0,812 ***	-0,738 ***	-0,826 ***		
Favela	-0,127 ***	-0,143 ***	-0,130 ***	-0,150 ***	-0,154 ***	-0,123 ***	-0,137 ***		
Periferia	-0,126 ***	-0,095 ***	-0,095 ***	-0,108 ***	-0,098 ***	-0,090 ***	-0,106 ***		
R quadrado	0,481	0,462	0,466	0,468	0,463	0,448	0,452		
R quadrado ajustado	0,481	0,462	0,466	0,467	0,463	0,448	0,452		

Variáveis ^{1 2}	Conclusão						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(Constante)	2,218 ***		2,513 ***	2,676 ***	2,823 ***	2,944 ***	2,957 ***
Escol_requer	0,121 ***		0,110 ***	0,108 ***	0,109 ***	0,102 ***	0,105 ***
Sobre_educac	0,080 ***		0,078 ***	0,078 ***	0,075 ***	0,066 ***	0,076 ***
Sub_educac	-0,052 ***		-0,042 ***	-0,046 ***	-0,040 ***	-0,043 ***	-0,040 ***
Experiência1	0,024 ***		0,025 ***	0,020 ***	0,021 ***	0,020 ***	0,025 ***
Experiência2	0,000 ***		0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***	0,000 ***
Mulher	-0,237 ***		-0,247 ***	-0,250 ***	-0,252 ***	-0,223 ***	-0,206 ***
Cor_branca	0,193 ***		0,198 ***	0,214 ***	0,180 ***	0,213 ***	0,166 ***
Cor_parda	0,026 **		0,036 ***	0,046 ***	-0,008 ns	0,029 **	-0,003 ns
Dirigentes	0,607 ***		0,589 ***	0,423 ***	0,611 ***	0,583 ***	0,520 ***
Peq_Empreg	0,072 **		0,171 ***	-0,093 **	-0,096 **	-0,044 ns	-0,187 ***
Oc_medias	-0,497 ***		-0,461 ***	-0,472 ***	-0,472 ***	-0,493 ***	-0,486 ***
Trab_secund	-0,608 ***		-0,588 ***	-0,594 ***	-0,599 ***	-0,644 ***	-0,627 ***
Oper_Constr	-0,720 ***		-0,671 ***	-0,662 ***	-0,667 ***	-0,651 ***	-0,651 ***
Trab_Ter_Esp	-0,698 ***		-0,681 ***	-0,683 ***	-0,668 ***	-0,691 ***	-0,692 ***
Trab_Ter_NEsp	-0,776 ***		-0,794 ***	-0,752 ***	-0,753 ***	-0,763 ***	-0,743 ***
Agricult	-0,815 ***		-0,787 ***	-0,765 ***	-0,768 ***	-0,817 ***	-0,814 ***
Favela	-0,098 ***						
Periferia	-0,090 ***		-0,085 ***	-0,118 ***	-0,109 ***	-0,100 ***	-0,113 ***
R quadrado	0,452		0,375	0,365	0,368	0,376	0,317
R quadrado ajustado	0,452		0,375	0,365	0,367	0,376	0,316

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Nota: (1) Variável dependente: logaritmo natural do rendimento do trabalho principal de pessoas de 25 a 59 anos de idade.

(2) ns = não significativo; * p-val < 0,1; ** p-val < 0,05; *** p-val < 0,01.

ISBN 978-65-5252-057-9



9 786552 520579

Este livro coloca em questão o efeito da escolaridade dos indivíduos na explicação das desigualdades de rendimentos obtidos no mercado de trabalho das principais metrópoles brasileiras, no período de 1995 a 2015. E o faz de maneira sofisticada, ao comparar o modelo convencional referente à teoria do capital humano com modelos analíticos alternativos, como o credencialista e o que considera a escolaridade requerida pela ocupação. Este último modelo também considera a situação do fenômeno de sobreeducação – quando as pessoas têm mais escolaridade do que a exigida pela ocupação –, que passou a se ampliar no país, principalmente, a partir do final dos anos 1990, e a situação de subeducação, que tem se reduzido nas últimas décadas. Além disso, incorpora no processo analítico outras dimensões que contribuem na explicação das desigualdades de rendimento, o que, por vezes, provoca redução do efeito da escolaridade: sexo, cor ou raça, posição social e localização territorial. Esta última, que foi operacionalizada como segmentação do território metropolitano, ao considerar a relação entre favela e não favela e entre periferia e núcleo metropolitano, trata-se de uma inovação analítica relevante que permite avançar nos mecanismos geradores das desigualdades de rendimento no mercado de trabalho.

LETRCAPITAL



inct
institutos nacionais
de ciência e tecnologia