



NOVOS SENTIDOS DO TRABALHO: OCUPAÇÕES PRECÁRIAS NA ECONOMIA URBANA NO BRASIL CONTEMPORÂNEO

Hideko Miyata

hideko.miyata@gmail.com

Júlio Cesar Suzuki

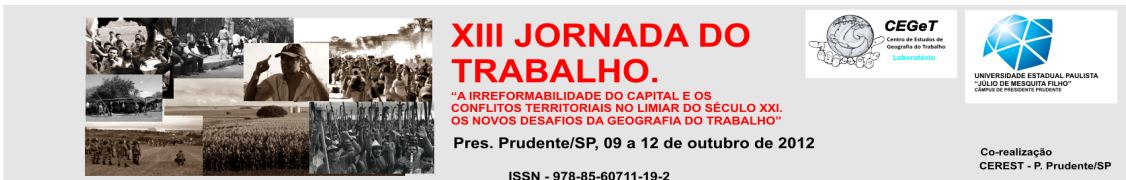
Universidade de São Paulo

jcsuzuki@usp.br

Resumo

A discussão a ser desenvolvida pretende avançar sobre o tema da recente mobilidade social no Brasil a partir do crescimento da “nova classe média”, ocorrido a partir de 2004. Procuramos demonstrar que a interpretação de “nova classe média”, isso sim, resulta no apelo à reorientação das políticas públicas para a perspectiva mercantil pois a mobilidade social na estrutura da economia urbana tem sido realizada pela expansão das atividades de baixa remuneração ligadas a serviços, portanto, ocupações precárias. As ocupações de atendimento à classe de renda mais altas também cresceram durante o mesmo período analisado, demonstrando a permanência da concentração de renda no país. As análises foram desenvolvidas a partir de uma discussão oferecida por Marcelo Neri (2009) e Márcio Pochmann (2012, 2009) sobre a “nova classe média”. Apresentaremos também dados de uma pesquisa empírica sobre o trabalho em venda direta ou venda porta a porta, realizada em 2011 na região metropolitana de São Paulo.

Palavras-chave: economia urbana, trabalho urbano, trabalho feminino, ocupações precárias, venda direta.



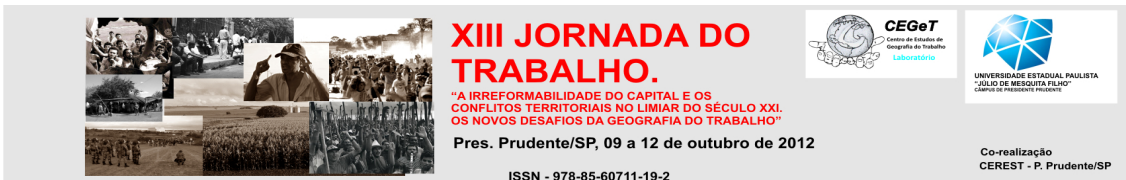
Introdução

Desde os anos 2000 o Brasil vem trilhando um novo modelo de desenvolvimento, em que se combinam os avanços econômicos com progressos sociais. Até então, não obstante o progresso material alcançado pela expansão econômica, a maior parte dos trabalhadores permaneceu presa a salários extremamente contidos. Após mais de duas décadas de prevalência da semi-estagnação econômica, com profundos impactos sociais, verifica-se que a expansão das ocupações na base da pirâmide social¹, agora renovada, originadas da concentração de postos de empregos para trabalhadores de salário de base, tem sido acompanhada por uma mobilidade social e pelo crescimento do consumo de bens e serviços, fortemente relacionados à economia popular. É essa ampliação da massa de remuneração do trabalho, especialmente pela significativa geração de ocupações com remuneração levemente acima do salário mínimo, que tem potencializado e sustentado a dinâmica da economia em novas bases sociais nesse início de século (POCHMANN, 2012, p.23, 31).

Entre 2004 e 2010, os empregos com remuneração de até 1,5 salário mínimo foram os que mais cresceram (6,2% em média ao ano,), o que equivaleu ao ritmo 2,4 vezes maior que o conjunto de todos os postos de trabalho (2,6%), elevando a participação dos salários na renda nacional, que subiu 10,3% nesse período (POCHMANN, 2012, p.31). Na realidade, na análise do economista Márcio Pochmann, está em curso uma crescente polarização entre os dois extremos com forte crescimento relativo. Por um lado, os trabalhadores na base da pirâmide social e, por outro lado, os detentores de renda derivada da propriedade, ou seja, lucros, juros, renda da terra e aluguéis, cuja participação na renda nacional tem sido presente desde a estabilização monetária ocorrida com o Plano Real (1994) (POCHMANN, 2012, p.22).

A partir do trabalho do economista Marcelo Neri, do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (CPS/FGV), tornou recorrente o termo “nova classe média” como foi batizada por ele, como forma de discernir a nova da velha classe média.

¹ Márcio Pochmann (2012) considera o trabalho na base da pirâmide social no Brasil as seguintes categorias ocupacionais: o trabalho para famílias, o trabalho nas atividades primárias e autônomas, o trabalho temporário e o trabalho terceirizado.



Como bem elucida o autor, trata-se de estratos econômicos e não de classes sociais (NERI, 2011, p.17). Em suas palavras:

A nova classe média brasileira é filha da combinação do crescimento com a equidade, que difere de nossa história progressa (...). Mais do que o consumismo e o otimismo, o que caracteriza a nova classe média brasileira (...) é o lado do produtor, leia-se educação e trabalho (NERI, 2011, p.14).

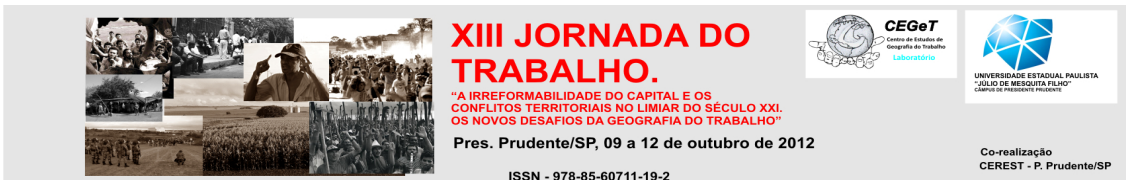
Para Neri, o deslocamento dos brasileiros para classes de renda mais altas revela um processo sustentável, advindo do investimento da população em educação e com o avanço da renda do trabalho. Acredita que a base da sustentabilidade, do atual período de crescimento de renda, está vinculada mais ao crescimento dos empregos formais², do que devido ao crescimento do crédito e do consumo ou dos programas de transferência de renda.

Cerca de 39,65 milhões de brasileiros ingressou no grupo da chamada “nova classe média”, entre 2003 e 2011, atingindo 55,05% da população brasileira em 2011. Em números absolutos, são 100,5 milhões de brasileiros com renda entre R\$ 1.200,00 até R\$ 5.174,00 mensais. Em termos de evolução das classes econômicas, a classe C ou “nova classe média”, correspondia a 32,52 da participação em 1992 e chegou a 55,05% em 2011. No entanto, foi a classe AB que mais cresceu em termos relativos, pois, em 1992, representava 5,35% dos grupos de classes econômicas, ascendendo para 11,76%, em 2011 (NERI, 2011, p.27). Em termos absolutos, são 22,5 milhões de pessoas nesse grupo, em 2011 (NERI, 2011, p.28)³.

Esse adicional de ocupados na base da pirâmide social reforçou o contingente da classe trabalhadora, equivocadamente identificada como uma “nova classe média”.

² Para Krein (2008), tem havido um contínuo aumento da formalização dos postos de trabalho no Brasil, embora mais da metade dos trabalhadores do País ainda continue na informalidade. Apesar da pequena melhora nos indicadores de emprego no período recente, ainda prevalece um mercado de trabalho desestruturado no Brasil. Aponta que as razões do crescimento da formalização se devem à melhoria à própria característica do desenvolvimento econômico adotado, ao aumento da fiscalização dos contratos de trabalho, à alta elasticidade do emprego, à pressão social ligado às necessidades de crédito e à inserção na Previdência Social.

³ Na definição das classes econômicas, criado para avaliar o potencial de consumo das pessoas em cada classe, considera-se a renda domiciliar total de todas as fontes, cujos limites variam, em valores de 2011, dessa forma: classe E (até R\$ 751,00), classe D (de R\$ 751,00 a R\$1.200,00), classe C (de R\$1.200 a R\$5.174,00), classe AB (acima de R\$ 5.174) (NERI, 2011, p.82).



Trata-se de uma expressão da disputa que se instala em torno da concepção e condução das políticas públicas atuais, analisa Pochmann (2012, p.11). “A interpretação de classe média (nova) resulta, em consequência, no apelo à reorientação das políticas públicas para a perspectiva fundamentalmente mercantil”, em que se defende o consumismo e nega a estrutura de classe na qual o capitalismo molda a sociedade. Destarte, o foco das atenções se volta para o movimento geral da estrutura social do país, para determinado estrato da sociedade, agrupados quase exclusivamente pelo nível de rendimento e consumo (POCHMANN, 2012, p.7-8).

Portanto, o que tem se tornado recorrente na sociedade brasileira é que as classes sociais têm sido suplantadas pelo critério econômico do poder de consumo das populações. Nesse sentido,

Percebe-se sinteticamente que a despolitizadora emergência de segmentos novos na base da pirâmide social resulta do despreparo de instituições democráticas atualmente existentes para envolver e canalizar ações de interesses para a classe trabalhadora ampliada (POCHMANN, 2012, p.11).

Um exemplo típico, e já amplamente adotado no país, é a tentativa de despolitização das classes sociais a partir dos critérios de divisão do mercado baseada em classes econômicas, como faz a Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP) pelo Critério de Classificação Econômica Brasil (CCEB)⁴. De acordo com esse critério, nas regiões metropolitanas, os dados mais recentes (2010) dão conta que 26,3% da população pertencem a esta classe C1 e 23,2% à Classe C2. Esses dados indicam, portanto, que quase metade das famílias brasileiras nessas regiões possui renda inferior a três salários (ABEP, 2009, p.3-4).

Novo agregado social

A formação do mercado de trabalho no Brasil tem seu processo fundado em grande excedente de mão-de-obra. Pochmann, em sua obra *Qual Desenvolvimento?*

⁴ Na classificação econômica adotada pela ABEP estratifica-se a sociedade brasileira, a partir da presença ou não de alguns itens domiciliares de conforto (automóvel, rádio, televisores, banheiro, empregada doméstica, etc), pelo grau de escolaridade do chefe de família. Sua função é estimar o poder de compra das pessoas e famílias urbanas. São definidos por: Classe A1 (renda média familiar bruta acima de R\$12.926), Classe A2 (R\$ 8.418), B (R\$4.418), B (R\$2.565), C1 (R\$1.541), C2 (R\$1.024), D (R\$714), E (R\$477), em valores de 2010 (ABEP, 2009, p.3-4).



Oportunidades e dificuldades do Brasil contemporâneo (2009) aponta para o crescimento, desde o último quartel do século passado, de uma mão-de-obra sobrando, qualificada pelo autor como uma nova condição de agregado social no país⁵, na estrutura ocupacional brasileira. São ocupações caracterizadas pela subordinação e dependência, que exigem fidelidade no exercício de atividades, fundamentalmente de características servis, que compreendem o espaço doméstico e de atendimento como o de serviços pessoais às famílias de alta renda (POCHMANN, 2009, p.142)⁶.

Assim, a condição de novo agregado social ressurgiu especialmente em função da enorme concentração de renda existente no país, que tem sustentado uma maior diversificação da produção de bens e da prestação de inúmeros serviços improdutivos. Isso graças à disponibilidade da grande oferta de mão-de-obra, que, pela necessidade de uma renda imediata associada, devido ao desemprego e à predominância de baixos rendimentos pagos ao trabalho, que voltaram a ganhar maior dimensão, exercem toda uma sorte de ocupações que se apresentam (POCHMANN, 2009, p.142, 146).

A desestruturação do mercado de trabalho no Brasil, em um contexto de semi-estagnação da renda, acompanhado da financeirização da riqueza e de políticas neoliberais, ocorridas nas décadas de 1980/90, resultou no crescimento de certas categorias ocupacionais primordialmente formadas por trabalhadores que vivem à margem das atividades capitalistas e desenvolvendo atividades estratégicas de sobrevivências, como “bico”, inventando formas alternativas de obtenção de renda, em atividades ilegais ou de prestação de serviços de natureza servil e doméstica, por intermédio do assalariamento, por conta própria, de empreendedor e de ocupado sem remuneração (POCHMANN, 2009, p.141-2). São também ocupações informais, em sua maioria, que foram dinamizadas especialmente nas regiões metropolitanas, o que contribuiu para disfarçar em parte o chamado desemprego aberto, num país sem

⁵ O autor elabora uma trajetória histórica da mão-de-obra sobrando no Brasil, denominando de agregado social, pela sua condição especial de dominação, resultante do exercício ocupacional não dependente exclusivamente de uma relação mercantil, associada às atividades laborais de natureza servil agregada ao padrão de vida dos ricos (POCHMANN, 2009, p.129).

⁶ Na realidade, a amplitude desse tipo de trabalho depende fundamentalmente do processo de concentração de renda, em meio à ausência do crescimento econômico sustentado e envolvem segmentos pauperizados que reproduzem simbolicamente o meio em que trabalham (POCHMANN, 2009, p.144).



medidas efetivas de proteção social e trabalhista para todo o conjunto dos trabalhadores (POCHMANN, 2009, p.129-139).

Portanto, constituído pela massa marginal de trabalhadores e de desempregados ocultados pelo desalento ou por trabalho eventual e precário, tem como característica o fato de não pressionar o interior do mercado de trabalho imediatamente (POCHMANN, 2009, p.133). Assim, para estas parcelas da população, somente restou como alternativa a imposição do desemprego aberto ou a possibilidade de construir alguma alternativa de sobrevivência que passasse pela disputa da renda absorvida pelas famílias mais ricas (POCHMANN, 2009, p.143).

Se o ambiente da financeirização da riqueza protagoniza-se no Brasil uma geração populacional que vive uma quase servidão inovadora, perdulária da urbanização sem crescimento econômico e do consumismo com renda decrescente. Os ricos e poderosos são, mais uma vez, os grandes beneficiados pela financeirização da riqueza e possuidores de uma legião de força de trabalho sobrando a exercer atividades servis (POCHMANN, 2009, p.152-3).

Dessa forma, várias ocupações vinculadas à condição de agregado social passaram a depender da própria concentração de renda, seja para o exercício de serviços mais simples (jardinagem, passeadores de cães, manicures, segurança, limpeza, entre outros), seja para serviços mais sofisticados (condicionamento físico e alimentar, assistência pessoal, guardas pessoais, motoristas especializados, acompanhamentos individuais, embelezamento, cozinha especializada) (POCHMANN, 2009, p.142-3).

A incorporação de um contingente maior de trabalhadores submetidos às atividades de natureza servil significou uma importante mudança na composição da ocupação total no Brasil, principalmente a partir das duas últimas décadas do século XX, que foram marcadas pelo crescimento da parcela relativa da condição de agregado social no total dos ocupados. Enquanto a variação das ocupações dos novos agregados variou no Brasil, entre 1980 e 2000, 2,6 vezes, a variação total das ocupações no Brasil, foi de 1,5 vezes. Colocado de outra forma, em 2000, quase 25% do total dos ocupados situavam-se em atividades submetidas à nova condição de agregado social, enquanto em 1980 representavam menos de 14% do total de ocupação (POCHMANN, 2009, p.147)⁷.

⁷ Segundo Pochmann (2009, p.147), são considerados ocupações dessa categoria os serviços de limpeza e conservação privada, guardar, vigias e vigilantes de segurança privada, cabeleireiros, esteticistas,

XIII JORNADA DO TRABALHO.
"A IRREFORMABILIDADE DO CAPITAL E OS CONFLITOS TERRITORIAIS NO LIMÍAR DO SÉCULO XXI. OS NOVOS DESAFIOS DA GEOGRAFIA DO TRABALHO"
Pres. Prudente/SP, 09 a 12 de outubro de 2012
ISSN - 978-85-60711-19-2

CEGeT
Centro de Estudos de Geografia do Trabalho
Laboratório

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JÚLIO DE MESQUITA FILHO"
CÂMPUS DE PRESIDENTE PRUDENTE

Co-realização
CEREST - P. Prudente/SP

Nesses termos, continua a existir fundamentalmente as tradicionais alternativas de sobrevivência, em que se destaca a ocupação doméstica, mesmo com a posse de carteira de trabalho assinada. Desde 1980, o trabalho doméstico-familiar, que caracteriza-se, não somente pela baixa remuneração, mas também pela precarização do emprego da mão-de-obra, tem sido a ocupação que mais cresceu no Brasil (POCHMANN, 2009, p.144-5). Mesmo representando quase 1/3 do total das ocupações no país, responde por um em cada dois postos de trabalho assalariados sem carteira assinada, além de absorver 30,7% das vagas de autônomos. Em 2006, dos 23,2 milhões de trabalhadores exercendo atividades para famílias no Brasil, quase 70% encontram-se distantes da legislação social e trabalhista (POCHMANN, 2009, p.152). Nas palavras de Mello e Novais (2009, p.97): "Portanto, o que chamamos elementos de resistência e mecanismos de acomodação submergem, agora, na avassaladora onda de globalização".

Nova classe média?

Uma análise mais detalhada sobre o movimento geral na estrutura social brasileira, durante este início do século XXI, foi realizada por Pochmann em sua obra intitulada *Nova Classe Média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira* (2012). O autor nos oferece outra linha interpretativa, que diverge de Marcelo Neri e outras visões teóricas recentes, em que se estabelecem agrupamentos quase que exclusivamente pelo nível de rendimento e consumo aos estratos da sociedade; e definindo, sob essa perspectiva, como um avanço do movimento geral da estrutura social do país (POCHMANN, 2012, p.7). Sua obra se preocupa em analisar o avanço das ocupações na base da pirâmide social brasileira, considerando algumas das principais dimensões do trabalho que dizem respeito às ocupações e salário de base. Elege cinco ocupações centrais que se caracterizam por absorver grande parte do trabalho na base da pirâmide social do país, a saber: o trabalho para famílias, o trabalho nas atividades primárias e autônomas, o trabalho temporário e o trabalho terceirizado (POCHMANN, 2012, p.11).

Pochmann reconhece que o Brasil tem conseguido combinar uma maior ampliação da renda per capital com a redução no grau de desigualdade na distribuição manicures, passeadeiras e afins, camareira, roupeiros e afins, copeiros, mordomos, governantas, garçons e afins, trabalho doméstico, vendedor ambulante.



peçoal da renda do trabalho, a partir do retorno do crescimento econômico ocorrido a partir da década de 2000, impactando na estrutura produtiva do país. A transformação social recente no país foi fortemente impulsionada pelo comportamento positivo do mercado de trabalho e pelas políticas públicas adotadas, especialmente aquelas associadas à distribuição da renda como promotoras da aceleração do crescimento do emprego (POCHMANN, 2012, p.21).

Não menos importante foi o crescimento das ocupações, sobretudo de assalariados formais, que, aliados ao aumento real do salário mínimo nacional, culminou com a ampliação da massa de remuneração do trabalho. Enfim, com as políticas de apoio às rendas na base da pirâmide social brasileira (elevação do valor real do salário mínimo nacional e ampliação das políticas de transferências sociais de renda), houve o fortalecimento das classes populares assentadas no trabalho (POCHMANN, 2012, p.10). Desta feita, a análise de Pochmann (2012, p.13) aponta para a recuperação recente da participação do rendimento do trabalho na renda nacional, que tem elevado a condição geral dos trabalhadores, o que significa a ampliação da taxa de ocupação em relação à força de trabalho e a conseqüente queda da taxa de desemprego levando a uma queda da pobreza absoluta.

O fortalecimento do mercado de trabalho resultou fundamentalmente na expansão do setor de serviços, o que significou a difusão de nove em cada grupo de dez novas ocupações com remuneração de até 1,5 salário mínimo mensal, impulsionando as ocupações na base da pirâmide social. O que se verifica é a predominância do emprego de baixa remuneração, que constitui a base da pirâmide distributiva do conjunto dos rendimentos do trabalho, que representa 47,8% do total da força de trabalho ocupada e responde por 24,5% das remunerações do país (POCHMANN, 2012, p.29). Assim sendo, foi devido à força do conjunto dos rendimentos dos trabalhadores de salário de base que impulsionou a modificação significativa na estrutura da massa de remuneração do conjunto dos ocupados brasileiros (POCHMANN, 2012, p.29). Sendo que a maior parte dos ocupados na base da pirâmide social permanece ainda excluída da proteção social e trabalhista (POCHMANN, 2012, p.43-4).

De uma maneira geral, verifica-se, na realidade, um movimento de expansão dos empregos de baixa remuneração no Brasil. A partir de década de 1970, a maior



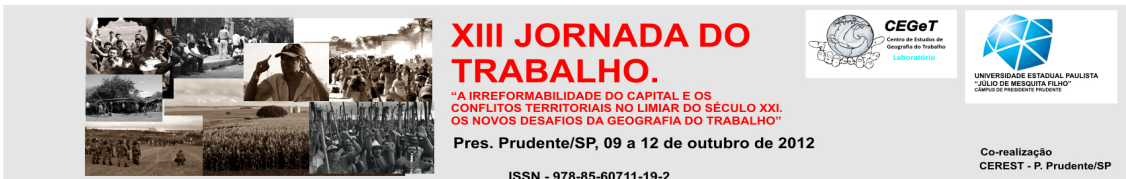
expansão quantitativa de ocupações ocorreu concentradamente no primeiro decênio do século XXI. Do total líquido de 21 milhões de postos de trabalho criados nesse período, 94,8% foram com rendimento de até 1,5 salário mínimo mensal (POCHMANN, 2012, p.27). Isso significou o saldo líquido de 2 milhões de ocupações abertas ao ano, em média, para o segmento de trabalhadores de salário de base pertencentes ao setor terciário, da construção civil e indústria extrativa (POCHMANN, 2012, p.19-20).

Por isso, Pochmann assevera que as atuais definições e identificações sobre a existência de uma “nova classe média” no país são inconsistentes, considerando-a como uma abordagem rudimentar, superficial e tendenciosa, cuja análise prescinde de interpretações mais profundas e abrangentes. Portanto, “não poderia estar associado ao conceito de classe média ascendente tendo em vista às peculiaridades de suas ocupações e remuneração” (POCHMANN, 2012, p.30)⁸. Jessé de Souza critica essa tendência, reconhecendo que a propalada “nova classe média” constitui-se, antes de tudo, como uma “nova classe trabalhadora”, que se apresenta, no período atual, “disponíveis para aprender todo tipo de trabalho e dispostas a se submeter a praticamente todo tipo de superexploração da mão de obra” (SOUZA, 2010, p.327). Para Mello e Novais (2009, p.81) a base da sociedade urbana está no trabalho subalterno, rotineiro, mecânico: “(...) vendedoras de porta em porta dos produtos, o pioneiro Avon e posteriormente também Natura” (MELLO e NOVAIS, 2009, p.74).

Quase todos os trabalhadores subalternos experimentaram ascensão social porque se livraram da miséria rural, porque saíram da construção civil e foram a indústria, porque se viram livres do trabalho “sujo”, “pesado”, “monótono” do operário; mas, também, porque, bem ou mal, incorporaram os padrões de consumo e o estilo de vida modernos (MELLO e NOVAIS, 2009, p.74-5).

Na análise de Ricardo Antunes (1999, p.110), o capitalismo flexível trouxe a mobilização familiar como forma de participação na obtenção de renda e tem demonstrado sua capacidade de apropriar-se intensamente da polivalência do trabalho

⁸ Em conformidade com a literatura internacional, esse segmento social deveria ser considerado na categoria analítica de *working poor* (trabalhadores pobres), pois se trata fundamentalmente de ocupados de salário de base. A sua presença, em maior ou menor grau, costuma revelar o modelo de expansão macroeconômica de um país. Na maior parte dos casos, essa categoria refere-se às ocupações que estão no entorno do salário mínimo oficial, cujo valor real determina a presença de trabalhadores pobres e sua relação com o nível de consumo (POCHMANN, 2012, p.30).



XIII JORNADA DO TRABALHO.
"A IRREFORMABILIDADE DO CAPITAL E OS CONFLITOS TERRITORIAIS NO LIMÍAR DO SÉCULO XXI. OS NOVOS DESAFIOS DA GEOGRAFIA DO TRABALHO"
Pres. Prudente/SP, 09 a 12 de outubro de 2012
ISSN - 978-85-60711-19-2

CEGeT
Centro de Estudos de Geografia do Trabalho
Laboratório

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JÚLIO DE MESQUITA FILHO"
CÂMPUS DE PRUDENTE

Co-realização
CEREST - P. Prudente/SP

feminino, a partir das atividades realizadas na esfera do trabalho reprodutivo. Como assevera Lazzarato e Negri (2001, p.93), o coração da nova relação de trabalho no capitalismo flexível não é mais a “forma salário”, mas a “forma renda”. Assim,

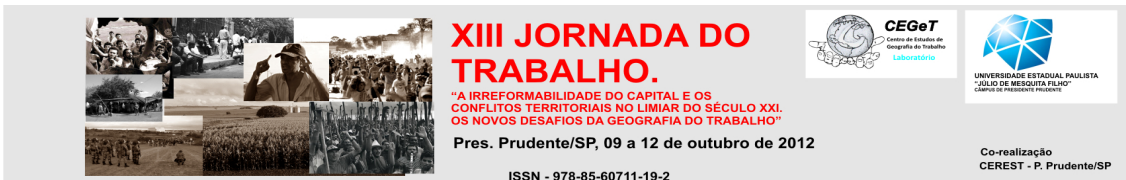
quanto mais a renda cai, as mulheres procuram formas alternativas para aumentá-la, tornando-se empregadas domésticas, fazendo congelados, vendendo produtos porta a porta, ou outras opções alternativas de atividades, alimentando o trabalho informal, especialmente as atividades de interesse para o capital na cadeira produtiva” (POCHMANN, 2008, p.201, grifos nossos).

Wajnman, Queiroz e Liberato (1998), ao analisarem o crescimento da atividade feminina nos anos 90 no Brasil, constataram que os maiores crescimentos ocorreram nos grupos de mulheres que trabalham por conta própria no comércio ambulante de cosméticos e alimentos, absorvendo as inativas e desempregadas. Trata-se de uma inserção precária da mulher no mercado de trabalho, a exemplo da venda domiciliar de cosméticos conhecida como venda direta.

O crescimento da base da pirâmide e o trabalho precarizado da venda direta no Brasil

A venda direta se apresenta tanto como uma oportunidade de trabalho e geração de renda assim como uma forma de compra de produtos a preços menores para consumo próprio, diretamente da indústria. Constitui-se em sistema de comercialização de bens de consumo e serviços diferenciados que vem obtendo um significativo crescimento desde a década de 1980, tendo iniciado na década de 1950 no país.

O sistema de venda direta é uma forma tradicional de varejo realizada *fora das lojas*, identificada também como *venda domiciliar* ou *venda porta a porta*, em que o revendedor carrega *sua própria loja* em suas sacolas, na forma de catálogos, mostruários ou produtos à pronta entrega. Destaca-se sua pela capacidade de expandir-se geograficamente, representando um canal de distribuição de produtos que agrega valor aos produtos e serviços, por meio das relações sociais. É tradicionalmente utilizada no mercado popular, remontando à atividade exercida pelos mascates, um tipo de comércio predominante no século XVIII (MIYATA, 2011).

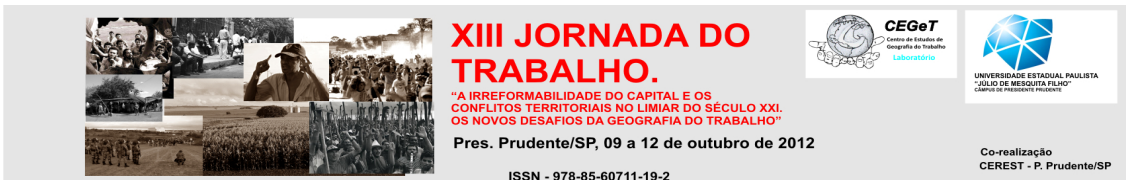


O sistema vem se expandido e sustentado, nas últimas três décadas, a taxas superiores ao crescimento do PIB nacional e de outras formas de comércio urbano. Sua taxa média anual de crescimento, entre 2001 e 2010, foi de 14,87%, e tem alcançado um forte crescimento consecutivo, conforme dados da Associação Brasileira de Empresas de Venda Direta (ABEVD). O número de trabalhadores, conhecidos como revendedor autônomo, quase triplicou em uma década, variando de 1,1 milhões, em 2000, para 2,7 milhões em 2010 (um crescimento de 12,2% se comparado com o ano de 2009) (ABEVD, Números do Setor 2010).

A Avon e Natura são as empresas mais conhecidas do setor, que tem como foco de negócios as classes C, D e E. A venda direta tem se tornado, em períodos de recessão e de desemprego, verificado desde a década de 1980, uma das maiores empregadoras do país. Constituída primordialmente por mulheres (95%), a venda direta apresenta-se como uma oportunidade de trabalho adequado às mulheres. A fácil entrada⁹ no negócio de revenda e a possibilidade de sua realização em horário flexível, que atende às mulheres por proporcionar uma atividade conciliatória dos espaços reprodutivos e produtivos, são fomentadas por grandes indústrias multinacionais. “Se, em uma ponta, há companhias gigantes, altamente concentradas, operando em escala mundial, tanto em termos de oferta quanto de demanda, na outra se encontram formas de trabalho bastante vulneráveis e desprotegidas” (LAVINAS e SORJ, 2000, p.215):

É comum a atividade em venda direta ser nomeada como uma atividade que proporciona uma oportunidade de negócio ou uma atividade para se obter uma renda extra ou complementar, uma opção de trabalho, chegando até mesmo a ser considerada como um “emprego”. Ela permite o retorno financeiro sob forma de desconto sobre o preço de revenda de produtos, ou seja, a partir da diferença obtida entre o preço de revenda e o preço pago pelo produto comprado diretamente da indústria pelo revendedor. A margem gira em torno de 30% (MIYATA, 2011).

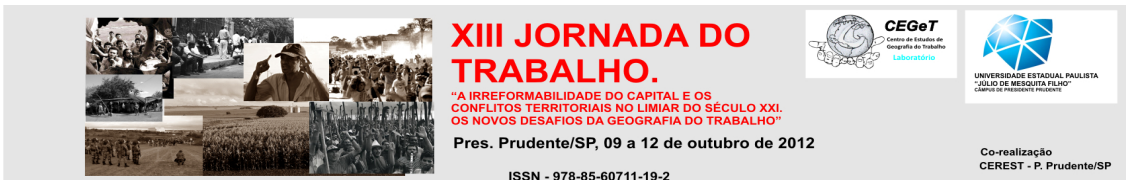
⁹ Para entrar no negócio de venda direta, via de regra, o investimento inicial é baixo e o cadastramento é simples, não sendo necessária nenhuma experiência em vendas, pois o interessado costuma receber apoio e treinamento em vendas. Por exemplo, para iniciar no negócio da revenda de produtos da Avon é necessário a compra de um *kit* básico no valor de R\$ 60 (parcelado em 2 vezes sem juros) ou *kit vip*: R\$ 140 (parcelado em 4 vezes sem juros), a valores de 2011; ter idade mínima de 18 anos e não ter restrição de crédito (MIYATA, 2011).



Na verdade, essa atividade carrega, no período atual, o estigma de subemprego e de apego popular. Dessa feita, consegue atrair os trabalhadores em diferentes momentos no decorrer de suas trajetórias de vida, sendo praticada por aqueles que estão empregados, por desempregados, em suas fases alternadas de atividade e de inatividade, e por aqueles que nunca tiveram uma inserção de trabalho formal. “Exemplos muito comuns desse tipo de varejo junto ao segmento de baixa renda é a comercialização de produtos pelas revendedoras da Avon ou pelas vendedoras de Yakult, que percorrem porta a porta oferecendo produtos” (PARENTE; LIMEIRA; BARKI, 2008, p.72).

Pelo crescimento exponencial recente da venda direta no país, o sistema tem incorporado novas dinâmicas de tecnologia e adequações de ordem organizacional, contando com o apoio do Estado para regularizar a atividade do setor assim como a situação dos revendedores autônomos. O trabalho em venda direta simboliza uma tendência marcante da flexibilização das relações de trabalho no país, realizada por uma gestão empresarial moderna, e se posicionando como uma atividade convergente com a vida urbana moderna, não obstante ser realizada por meio de uma relação de trabalho precária, firmado por um contrato comercial para revenda de mercadorias, portanto, sem ter nenhum vínculo empregatício do revendedor com a empresa. Como atividade autônoma, os riscos do negócio ficam totalmente por conta do revendedor, que está inserido na classificação de comerciante autônomo ou conta própria, cuja categoria foi formalizada, em 1978, como um tipo de comércio ambulante.

Trata-se de mais um exemplo da tendência ao crescimento do trabalho autônomo precário, de remuneração incerta e baixa, que tem se acentuado a partir da década de 1980/90. Na análise de Pochmann (2012, p.69), as ocupações na base da pirâmide social vinculadas às atividades de natureza autônoma, ou seja, não submetida ao assalariamento urbano e rural, se mantiveram no período, sendo caracterizado pela baixa remuneração. No ano de 2009, 69% dos autônomos recebiam até 1,5 salário mínimo mensal.

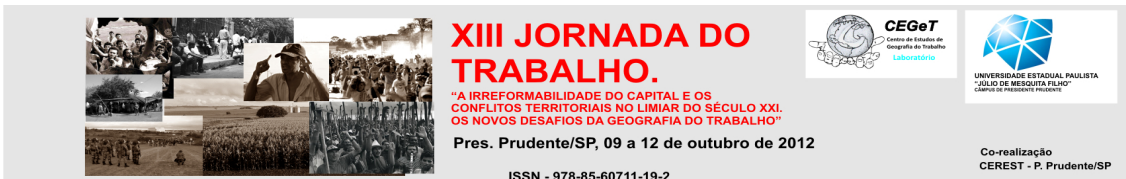


Na pesquisa realizada por Miyata (2011)¹⁰, com 28 revendedores em venda direta na região metropolitana de São Paulo, ficou constatado que para todas elas a flexibilidade do trabalho é a principal vantagem em trabalhar no sistema. A amostra foi constituída, quase na totalidade por mulheres (97%), cuja faixa etária foi fortemente marcada por pessoas entre 35 a 55 anos (84%), que, em sua maioria (75%) cursou até o ensino médio. Nesse sentido, podemos entender que a atividade autônoma tende a se tornar um trabalho permanente para essas mulheres, uma vez que 53% das entrevistadas havia iniciado o negócio há mais de 4 anos. Da amostra, a maioria dos trabalhadores (76%) não pagava a Previdência Social, alegando falta de recursos. É a institucionalização do trabalho precarizado.

Foi constatado também que 58% das entrevistadas já haviam trabalhado com carteira assinada e, no momento, estavam sem uma atividade formal e os restantes (42%) nunca tiveram a carteira assinada. Somente uma reduzida parcela (6% da amostragem) estava empregada de fato, com carteira assinada no momento da entrevista. Aquelas que se consideravam “empregadas” (35% da amostra) desempenhavam atividades autônomas como manicure e cabeleireiros, costureira, empregadas domésticas e diaristas, babás, trabalhadora em banca de jornal. As que estavam desempregadas (65% da amostra) tinham exercido atividades como balconista, encarregada de processamento de dados, auxiliar/assistente de escritório e vendas, operadora de máquina, recepcionista, trabalhador em construção civil, trabalho na roça, atendentes de lanchonetes, vendedoras, faxineiras, costureira, etc.

Ainda, para 42% dos sujeitos da pesquisa a renda auferida foi considerada a renda principal da família e, em 34% dos casos, como renda compartilhada com o marido/familiares ou outras fontes de renda (como aposentadoria). Somente 24% dos casos, a renda obtida com a venda direta foi considerada uma renda complementar e/ou flutuante. Essa realidade demonstra a importância da renda auferida com a atividade no cômputo da renda familiar.

¹⁰ A pesquisa foi realizada com cinco empresas, segmentados em três formatos de venda direta, a saber: a venda por catálogo (Avon, Natura), a venda porta a porta por carrinhos (Nestlé, Yakult) e a venda pelo marketing de rede (Forever Living Products). As pesquisas foram realizadas entre o período de janeiro 2009 a setembro 2010, na Região Metropolitana de São Paulo.



XIII JORNADA DO TRABALHO.
"A IRREFORMABILIDADE DO CAPITAL E OS CONFLITOS TERRITORIAIS NO LIMIAR DO SÉCULO XXI. OS NOVOS DESAFIOS DA GEOGRAFIA DO TRABALHO"
Pres. Prudente/SP, 09 a 12 de outubro de 2012
ISSN - 978-85-60711-19-2

CEGeT
Centro de Estudos de Geografia do Trabalho
Laboratório

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JÚLIO DE MESQUITA FILHO"
CÂMPUS DE PRUDENTE

Co-realização
CEREST - P. Prudente/SP

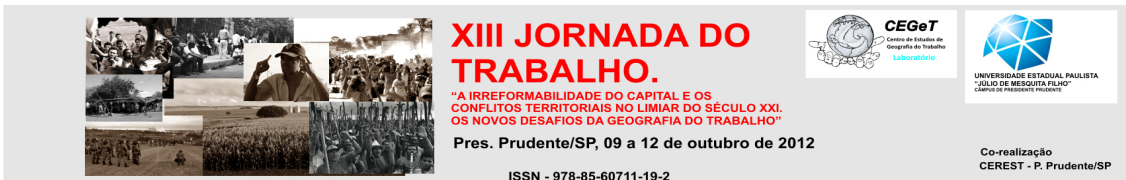
Há uma grande diversidade nos rendimentos auferidos na atividade, devido à diversidade de formas de remuneração e políticas comerciais implementadas pelas empresas. Na pesquisa, os valores médios encontrados variaram entre R\$ 50 a R\$ 1.800 por mês (a valores de 2010)¹¹. A renda média obtida com a venda direta no Brasil foi estimada em R\$ 2.113 por ano, pela pesquisa da Ernst & Young (2005, p.ii), portanto menos de R\$ 200 por mês, em valores de 2005. Pinheiro (2008, s.p.) constata que esta é a realidade de 90% dos revendedores no Brasil, pelo modelo praticado pela Avon e Natura.

A atividade de venda direta no país pode ser entendido, a partir dos resultados levantados, como uma estratégia de resistência e manutenção das formas mais subordinadas e mal remuneradas de trabalho, historicamente construídas, voltadas para a mulher. Exemplo disso é o caso de Vanda, 34 anos, quatro filhos pequenos, separada, desempregada, que vende produtos da Natura para sobreviver, é o caso mais extremo encontrado na pesquisa: *“ainda bem que eu tinha um estoque de R\$ 110 em sabonetes, vendi na semana passada para poder comprar algumas coisas para meus filhos. [...] Ganho cesta básica da igreja e vou levando até achar um trabalho”*.

Da mesma forma, Ricardo Machado, conclui em sua tese de doutoramento intitulada *A vendedora de sonhos: a venda direta na região metropolitana de São Paulo*, ao estudar a expansão da venda direta realizada pela Natura, na cidade de São Paulo, avalia que:

Privada, em sua maioria, do mercado de trabalho, ou procurando complementar sua renda para obter produtos e serviços que dêem maior significado à vida e ao seu cotidiano, ou muitas vezes apenas sobreviver à luta diária, a vendedora porta a porta vai buscando e reinventando significado. Adaptando-se às circunstâncias, liga seu nome à consultora de beleza, como forma de trabalho e realização, tendo como premissa o espírito empreendedor, procurando produzir maior grau de sociabilidade, identidade e desenvolvimento pessoal (MACHADO, 2005, p.119).

¹¹ Vale mencionar que as revendedoras autônomas de venda por carrinho (Yakult e Nestlé) são aquelas que conseguem uma melhor renda, em torno de R\$ 800 por mês (valores de 2010). Para a venda por catálogo a média encontrada foi menor, de R\$ 300 a R\$ 500 por mês (valores de 2010).



Portanto, uma grande parte da população brasileira da base da pirâmide está inserida no mercado de trabalho em bases de baixa remuneração, muitas delas em atividades autônomas, como é o caso da venda direta, pela necessidade de renda para sobrevivência. No entanto, como apontado por Pochmann (2012, p.31), concomitantemente à expansão recente na base da pirâmide social, tem se verificado no país, o crescimento do consumo de bens e serviços fortemente atrelados à economia popular, impulsionado pela ampliação da massa de remuneração do trabalho. Isso tem potencializado e sustentado a dinâmica da economia em novas bases sociais nesse início de século.

O consumo de produtos e serviços, de uma maneira geral, tem se expandido com a relativa elevação do piso do poder de compra das remunerações dos trabalhadores que se encontram nos postos de trabalho em profusão nos setores mais dinâmicos da economia nacional, conforme aponta Pochmann (2012, p.20). Para atender aos desejos de consumo moderno, várias indústrias, especialmente a de cosméticos e perfumaria, tem como principal agente do crescimento tanto de revendedores (no caso da venda direta) quanto de consumidores desses produtos no Brasil. O setor de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos é altamente representativo na venda direta, representando 88% entre os demais produtos comercializados. Portanto, o grande impulso recente da venda direta tem relação estreita com o crescimento do consumo de produtos de higiene e cosméticos no país, cujo setor vem apresentando um crescimento constante nos últimos 15 anos¹².

Em suma, o crescimento da venda direta no país tem sido promovido pelo aumento da renda da base da pirâmide assim como pela inserção dessa população nos circuitos de consumo nessa categoria de produtos. A possibilidade de consumo a preços reduzidos (em 30%) é uma das portas de entrada na venda direta. As revendedoras, muitas vezes, participam da atividade para realizar o consumo próprio. De acordo com a pesquisa realizada pela Ernst & Young (2005, p.17), a maioria (53%) dos interlocutores

¹² A Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (HPPC) apresentou, desde meados da década de 1990, um crescimento mais vigoroso que o restante da indústria. O setor apresentou um crescimento, entre 1996 a 2010, de 10,4% ao ano de crescimento médio, ao passo que a indústria em geral cresceu, em média, 2,7% ao ano. Nesse mesmo período, o PIB Total do país teve um crescimento médio de 3,1% ao ano (ABIHPEC, 2010-2011, p.2-3).



relatou que costuma comprar produtos para o consumo pessoal a preços mais baixos, num montante médio de 20% sobre o total comprado.

Pode parecer contraditório que a realidade da precariedade das relações de trabalho no Brasil, de um lado, e o aumento de renda da população e a emergência da “nova classe média”, nos termos de Neri, por outro lado, possam ter contribuído para o crescimento da venda direta. Nesse sistema há uma sustentabilidade incomum, que a faz crescer, independentemente da conjuntura econômica favorável ou não do país. Essa realidade se dá pelo fato de que o sistema é adequado para absorver as pessoas que estão em busca de renda (tanto como renda principal como complementar) nos momentos de estagnação da economia, ou seja, quando a economia está “fraca” há a tendência ao aumento do número de pessoas que entram no trabalho de revenda de produtos. Quando a economia está “forte”, com mais dinheiro circulante no mercado, o aumento do consumo também favorece a venda direta, tanto pela maior quantidade de produtos vendidos como pelo incremento nas vendas de produtos de maior valor nominal. Portanto, a venda direta se beneficia tanto em momentos de crise ou de crescimento econômico.

Dessa forma, o aumento real da renda média do brasileiro, no período recente, por uma parcela maior da população, tem acarretado o aumento do consumo de produtos cosméticos e perfumaria, fortalecendo a atividade de venda direta. Ao mesmo tempo em que tem levado ao incremento do número de revendedores autônomos, gerados pela permanência das formas precarizadas nas relações de trabalho e pela necessidade de renda complementar, pelos baixos níveis de rendimento e salariais, em vigor e que atingem grande parte da população no país. “Associam-se, sim, às características gerais das classes populares, que, por elevar o rendimento, ampliam imediatamente o padrão de consumo” (POCHMANN, 2012, p.10).

Considerações finais

Podemos auferir que estamos diante de uma significativa transformação na estrutura ocupacional brasileira. A promulgada mobilidade social recente, que vem ocorrendo desde a virada desse século, embora nomeada como a ascensão de uma “nova classe média” no país, tem sido apoiada em baixa remuneração e crescente

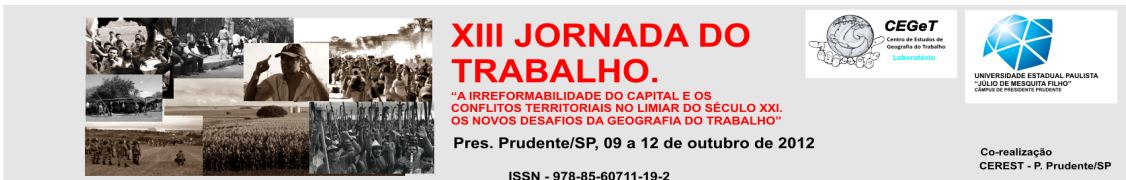


precarização das relações de trabalho contemporâneas. Essas novas ocupações são absorvedoras de enormes contingentes da base da pirâmide, cujos postos de trabalho são de reduzido nível educacional e com poucas exigências qualificadoras e de experiência profissional, tem permitido uma relativa elevação no rendimento, ampliando, imediatamente o padrão de consumo dessa população. “Não há, nesse sentido, qualquer novidade, pois se trata de um fenômeno comum, uma vez que trabalhador não poupa, e sim gasta tudo o que ganha” (POCHMANN, 2012, p.10).

Assim, a tão propalada “nova classe média”, muitas vezes denominada de “classe C” e “classe média emergente”, apresenta-se distante de qualquer configuração que não a da classe trabalhadora, seja pelo nível baixo de rendimento, pelo tipo de ocupação, pelo perfil do trabalhador e outros atributos pessoais desse trabalhador, se apresentando, em grande medida, como um segmento das classes populares em emergência, despolitizado, que busca estabelecer a sociabilidade capitalista. Desta feita, reforça o caráter predominantemente mercadológico do termo “nova classe média”. Há, na realidade, um comprometimento por parte dos intelectuais engajados como pela mídia com o pensamento neoliberal, analisa Pochmann (2012, p.10-11). “Desejam, assim, além de gerar mais conformismo sobre a natureza e a dinâmica das mudanças econômicas e sociais do país, domesticar e alienar as possibilidades de, pela política, aprofundar as transformações das estruturas do capitalismo brasileiro neste início do século XXI” (POCHMANN, 2012, p.11).

O que se percebe, na realidade, é que permanece a condição histórica de uma economia de baixos salários, que se constitui em uma das principais características do capitalismo brasileiro. Podemos considerar que as ocupações apontadas por Pochmann que constituem a base da pirâmide (com salário de base) e os trabalhadores em venda direta, longe de serem excrescências, são adequadas para o processo da acumulação global e da expansão capitalista, reforçando e realizando a concentração da renda.

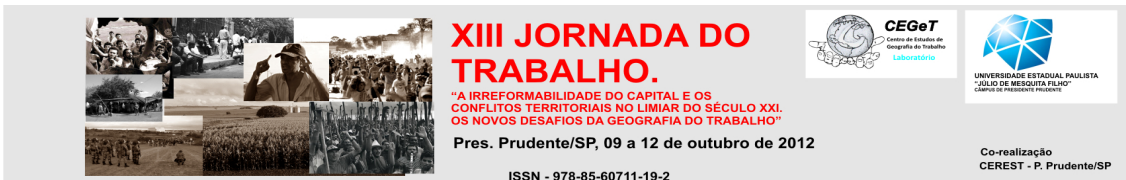
A reflexão sobre a mobilidade social brasileira a que propomos no presente artigo, utilizando-se primordialmente as discussões estabelecidas por Pochmann (2008, 2009, 2012), demonstram que a sustentabilidade do sistema capitalista se encontra, no período contemporâneo e em grande medida, atrelado à criação de condições apropriadas para a renovação da acumulação, para o qual os processos de flexibilização



da produção e do trabalho, podem ser entendidos como formas renovadas de acumulação do capital. Além do mais, os problemas historicamente não resolvidos, como o da mão-de-obra sobrando, ressurgem, então, como valor na medida em que são passíveis de serem apropriados pelo capital em seu caminho de reprodução ampliada.

Referências

- ABEP. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE PESQUISA. *Critério de Classificação Brasil*. 2009. Disponível em: <http://www.abep.org/novo/Content.aspx?ContentID=301>. Acesso em 11 julho 2012.
- ABIHPEC - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE HIGIENE PESSOAL, PERFUMARIA E COSMÉTICOS. *Panorama do Setor 2010-2011*. Disponível no site www.abihpec.org.br. Acesso em 01 março 2012.
- ABEVD - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE VENDA DIRETA. *Números do Setor 2010 Total*. Disponível em: www.abved.org.br. Acesso em 22 janeiro 2012.
- ANTUNES, R. *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Boitempo, 1999.
- ERNEST & YOUNG. *Contribuições sociais e econômicas da venda direta – visão do Brasil*, 2005. Mimeografado.
- KREIN, J.D. Trabalho e Sociedade no Brasil. *Palestra proferida para Sociedade Brasileira de Progresso da Ciência*. Campinas, Unicamp, 2008.
- LAZZARATO, M. e NEGRI, A. *Trabalho imaterial: formas de vida e produção de subjetividade*. Rio de Janeiro, DP&A, 2001.
- LAVINAS, L e SORJ, B. O trabalho a domicílio em questão: perspectivas brasileiras. In: ROCHA, M.I.B.da (org). *Trabalho e gênero: mudança, permanência e desafios*. Campinas: Abep, Nepo/Unicamp e Cadeplar/UFMG. São Paulo: ed.34, 2000. p.211-236.



MACHADO, R. *A vendedora de sonhos: a venda direta na região metropolitana de São Paulo*. 2005. Tese (Doutoramento em Ciências Sociais apresentada à Pontifícia Universidade Católica – PUC/SP). São Paulo.

MELLO, J. M. C. de e NOVAIS, F. *Capitalismo tardio e sociabilidade moderna*. 2ª.edição. São Paulo: Editora UNESP; Campinas, SP: Facamp, 2009.

MIYATA, H. *Trabalho, redes e territórios nos circuitos da economia urbana: uma análise da venda direta em Jundiaí e Região Metropolitana de São Paulo*. 2011. Tese (doutorado em Geografia Humana) - Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, São Paulo.

NERI, M. C. (coord). *A nova classe média: o lado brilhante dos pobres*. Rio de Janeiro: São Paulo: Editora Saraiva, 2011.

SOUZA, J. *Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora?* Belo Horizonte : UFMG, 2010.

PARENTE, J.; LIMEIRA, T.M.V.; BARKI, E. (orgs) *Varejo para a baixa renda*. Porto Alegre: Bookman, 2008.

PINHEIRO, M. Formando um canal mononível híbrido – uma nova tendência. DirectBiz Consultants. *Ciclo de Palestras sobre: Construindo um Canal de Vendas Diretas*, maio 2008. Apresentação em CD-ROM.

POCHMANN, M. *O emprego no desenvolvimento da nação*. São Paulo: Boitempo, 2008.

_____. *Qual desenvolvimento? Oportunidades e dificuldades do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Publisher Brasil, 2009.

_____. *Nova classe média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira*. São Paulo: Boitempo, 2012.

WAJNMAN, S.; QUEIROZ, B.; LIBERATO, V.P. O crescimento da atividade feminina nos anos 90 no Brasil. *Encontro Nacional de Estudos Populacionais*. 11. Anais, v.2, Belo Horizonte: ABEP, 1998. p. 2429-2454.