

A EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO NO ESTADO DO CEARÁ NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NO SETOR TÊXTIL DE 2006 E 2014 (GOVERNO CID GOMES)

Ane Caroline Rodrigues Leite¹
Cicera Viviane Barros²
Francisco do Ó de Lima Junior³

Resumo

O presente artigo tem como objetivo analisar, em 2006 e 2014, mais precisamente antes do primeiro mandato do governo Cid Gomes (2006) e ao término do seu segundo mandato (2014), as características da indústria de transformação instaladas no Ceará, mas especificamente, o setor têxtil formal, procurando verificar se houve avanços ou retrocessos tanto neste setor, como no mercado de trabalho cearense. Para tanto, foram utilizados dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Em termos teóricos foi feita uma breve descrição sobre o processo de industrialização cearense, citando a criação do Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI). Os principais resultados mostram no intervalo em estudo, aumento na quantidade absoluta e relativa de estabelecimentos industriais instalados no Ceará, notadamente no setor da construção civil. No que concerne ao número de trabalhadores, houve criação de vagas, entre 2006 e 2014. Já o setor têxtil industrial mostrou-se com avanços em termos de ocupação nos anos em análise. Concluiu-se que, através dos incentivos fiscais adotadas pelo governo do Estado foram criados empregos no setor têxtil, apesar de precários em termos de remuneração.

Palavras-chave: Ceará; Indústria Têxtil; Mercado de Trabalho Formal.

¹ Mestranda pelo Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional Sustentável/PRODER da Universidade Federal do Cariri/UFCA, carol.ane@live.com

² Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade Regional do Cariri – URCA, vivibarro93@hotmail.com

³ Professor Associado do Departamento de Economia da Universidade Regional do Cariri -URCA, limajunior_economia@yahoo.com.br

1. INTRODUÇÃO

A compreensão acerca dos fatores que influenciaram a dinâmica do mercado de trabalho na economia do Ceará, especialmente na indústria de transformação, perpassa pela influência dos reflexos obtidos com o processo de industrialização cearense (iniciado desde a década de 1960) (BARBOSA et al., 2012).

No Ceará, na década de 1990, foi conduzida uma política industrial baseada na concessão de incentivos fiscais para atração de investimentos e fomento à industrialização. Isto desencadeou reflexos no desempenho econômico, uma vez que o PIB (Produto Interno Bruto) cresceu nesse período a taxas maiores que a nacional. Das reverberações destaca-se o aumento da participação do setor industrial, em especial na construção civil e indústria de transformação (IPECE, 2009).

O contexto macroeconômico da década de 1950 coloca o Ceará dentro da iminente necessidade de se deixar conduzir pela globalização da lógica de reprodução do capital (LIMA JÚNIOR, 2014). Nesse viés, programas de incentivos como o Fundo Industrial de desenvolvimento (FDI) e o órgão estadual a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), foram criados com o objetivo de impulsionar a industrialização cearense e descentralizá-la da Região Metropolitana de Fortaleza- RMF (ARAÚJO 2007; QUEIROZ E SILVA, 2010).

Nesse sentido, empenhados no sentido de fortalecer a economia nordestina é que alguns governos criaram uma gama de incentivos voltados à pauta industrial. Assim, desde o governo de Virgílio Távora passando pelo mandato de Tasso Geiressati até o governo de Cid Gomes, é que políticas estaduais, creditícias e fiscais foram criadas a fim de dinamizar e diversificar um setor primordial, no entanto até então insipiente nessa economia: o da industrialização (ARAÚJO, 2007).

Assim sendo, este trabalho procura responder a seguinte questão: como tem evoluído a indústria de transformação, especificamente o setor têxtil nos anos de 2006 e 2014?

Dessa forma, pretende-se analisar as características da indústria de transformação no setor têxtil, bem como o mercado de trabalho do Estado do Ceará neste setor de 2006 e 2014 (Governo Cid Gomes). Para tanto, irá se contextualizar estudos sobre o processo



de industrialização no Estado do Ceará. Mostrar a evolução do número de trabalhadores no setor têxtil nos anos de 2006 e 2014.

A presente pesquisa é essencialmente exploratória, sustentada a partir de dados secundários da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), tomando como material de apoio artigos, teses e publicações variadas relacionadas ao estudo em foco. Dessa maneira, os dados coletados referem-se à dinâmica do mercado de trabalho no Ceará nos anos de 2006 e 2014, correspondentes ao período pré e durante os mandatos do governador Cid Gomes.

Para alcançar os objetivos propostos, o artigo encontra-se estruturado da seguinte forma: além dessa introdução, a segunda seção aborda o processo de industrialização cearense. A terceira analisa a evolução do mercado de trabalho no setor têxtil da indústria de transformação. Em seguida, analisam-se as características da indústria cearense e o perfil sociodemográfico e socioeconômico dos empregados formais na indústria têxtil cearense. Por último, apresentam-se as conclusões do estudo.

2. Processo de Industrialização Cearense

A industrialização constitui o caminho pelo qual se torna possível alcançar as bases para a consolidação do desenvolvimento (MORAIS, 2006). A industrialização do Ceará foi um processo que se deu de forma compassada e desigual, consoante à custa de políticas estaduais, reflexo da economia brasileira e internacional à época, iniciando seus primeiros traços lá pelo início da década de 1960 e final de 1980, onde o Governo do Estado do Ceará por meio de políticas de industrialização, promove a interiorização das indústrias para este estado, reorganizando o espaço geográfico para a “produção e reprodução” (ARAÚJO 2007).

Como resultado da organização histórica territorial do espaço cearense, as diversas heranças seculares trazidas, foram cruciais para que desse início aquela economia cuja pauta era baseada no binômio pecuário-algodoeiro, modelo cuja sustentação lançou mão das bases para que a capital cearense pudesse, dentro do período colonial, se tornar centro urbano (MACEDO, LIMA JÚNIOR e MORAIS, 2012).



O desenrolar da trama do binômio preparou, lentamente, as condições materiais para a incorporação do espaço cearense à lógica de acumulação que emergiria com a industrialização brasileira na segunda metade do século XX (Idem).

No período que compreende o Governo Tasso Jereissati, se ver uma espécie de “configuração [da] nova organização espacial [que] ocorre devido aos interesses do capital que promove a industrialização”. É nesse governo que inicia a adoção de políticas de desenvolvimento voltadas para o Estado e Nordeste. Sendo parte dessas políticas, a de incentivos fiscais (que serviu de atração para o grande polo industrial da Grendene para o Ceará) (ARAÚJO 2007).

Tasso Jereissati, em seu primeiro mandato (1987-1990), tinha a pretensão de tornar forte a indústria interna, a ponto de gerar “externalidades positivas” para a economia cearense no quadro tanto regional como nacional. Isso se daria por meio da substancial e vultosa injeção de investimentos externos levantados pelo Fundo de Desenvolvimento Industrial do Ceará (FDI), um programa voltado para atração industrial. Sem embargo, é preciso levar em consideração os investimentos também advindos de órgãos regionais e nacionais, como o Fundo de Investimento do Nordeste (FINOR) (criado no II PND para corrigir as possíveis falhas do sistema de incentivos); o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDS) (ALMEIDA, 2001).

Como se pode observar até aqui, o processo de industrialização é interiorizado no Ceará a partir das políticas regionais e de incentivos fiscais, cambiais e creditícios para o Nordeste. Ademais, vale lembrar, que a criação da SUDENE em 1959, motivada pelo desejo de descentralizar e estimular a indústria nesse Estado, alcançou seu auge entre os anos de 1961 e 1967, quando a economia do nordeste chegou a superar a economia nacional em matéria de crescimento (DINIZ, 2009).

A SUDENE foi por um bom tempo, considerada a “tábua de salvação” do Nordeste. Contudo, não conseguiu cumprir com rigor suas metas, motivo de descontentamento e crítica entre os que afirmaram que ela apenas (re)concentrou a acumulação de capital entre os centros mais dinâmicos- considerados pela lógica global do capitalismo-, marginalizando a periferia, principal impasse para os centros urbanos industrializados. Por outro lado, tem os que acreditam o contrário (CARVALHO, 1979).

Em suma, embora tenha havido diversos investimentos na infraestrutura (construção de universidades, creches e escolas, minha casa minha vida, entre outros) no Governo Cid Gomes, a política de industrialização pautada em incentivos fiscais foi ênfase no seu mandato (ROCHA, 2002).

3. EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO NO SETOR TÊXTIL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

Essa seção analisa a evolução do setor têxtil de atividade e o comportamento do mercado formal de trabalho no Estado do Ceará, antes do governo Cid Gomes (2006) e após o término do seu segundo mandato (2014), procurando examinar se houve avanços ou não em tal setor, durante o período que compreende os seus dois mandatos consecutivos.

3.1. Características da Indústria Cearense

A Tabela 1 traz a quantidade de estabelecimentos instalados no Ceará, mostrando que em 2006, o Estado contava com 59.993 mil unidades. Desse total, havia uma concentração em atividades comerciais (46,44%), seguida pelos serviços (33,84%), indústria (13,36%), construção civil (4,81%) e agropecuária com apenas 1,56%.

Nesse cenário, embora a indústria não se revelasse como a principal atividade econômica do Ceará (13,36%), o PIB industrial cearense representa cerca de 17,2 bilhões de reais, sendo, portanto, o terceiro maior PIB de todo o Nordeste (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI, 2014).

Tabela 1 - Número de estabelecimentos segundo grande setor de atividade econômica - Ceará - 2006/2014

Setor de atividade	2006		2014		Variação (%) 2006/2014
	Abs.	(%)	Abs.	(%)	
Indústria	8.016	13,36	12.064	12,27	50,50
Construção Civil	2.885	4,81	6.718	6,83	132,86
Comércio	27.860	46,44	44.685	45,43	60,39
Serviços	20.299	33,84	33.489	34,05	64,98
Agropecuária	933	1,56	1.401	1,42	50,16
Total	59.993	100,00	98.357	100,00	63,95

Fonte: Elaborado pelas autoras a partir da RAIS/MTE.

No tocante ao ano de 2014, houve uma variação de 63,95% (entre os anos estudados) ao atingir 98.357 unidades. Em nível setorial, o comércio permanece predominando com 44.685 (45,43%) estabelecimentos, seguido pelos serviços (34,05%), indústria (12,27%), construção civil (6,83%) e, por último, a agropecuária (1,42%). Cabe destacar, que de acordo com Bezerra e Barbosa (2010), todos os setores apresentam crescimento, sobretudo no setor de construção civil. Isto devido a construção de vários empreendimentos (por assim dizer), tais como a construção de prédios públicos: hospitais, ginásios poliesportivos, escolas, programas de habitação, entre outros.

Considerando a evolução absoluta dos trabalhadores formais na indústria têxtil (Tabela 2), dentre os anos de 2006 a 2014 (primeiro e segundo mandato do Governo Cid Gomes), nota-se que entre os anos 2006 (52.598) e 2010 (71.006), houve um aumento do número de trabalhadores, com variações bastante expressivas (31,23%). Ganhando destaque os anos 2008 (62.706) e 2010 (71.006), onde se observou um salto no número de trabalhadores, evidenciando o que Silva Filho e Queiroz (2009) disseram a respeito da elevação do número de empregados nos estabelecimentos industriais cearenses, o que só foi possível por causa da criação de um fundo de atração de indústrias (principalmente, no ramo de transformação, as quais são intensivas em mão de obra), o Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI).

Tabela 2 - Evolução absoluta de trabalhadores formais na indústria têxtil cearense - 2006-2014

Ano	Número de trabalhadores	Variação (%)
2006	52.598	0,00
2007	58.046	10,36
2008	62.706	8,03
2009	65.969	5,20
2010	71.006	7,64
2011	69.299	-2,40
2012	70.719	2,05
2013	71.133	0,59
2014	70.178	-1,34
Total	591.654	30,13

Fonte: Elaborado pelas autoras a partir da RAIS/MTE.

Nos anos seguintes (2011 a 2014), observa-se uma leve queda comparada ao ano anterior (caí de 71.006 (2010) para 70.178 (2014), com oscilações e variações ora positivas, ora negativas. Mostrando que nos anos estudados, houve sim, quedas no

número de trabalhadores, porém quando comparados os anos de 2006 e 2014, nota-se um avanço significativo de 52.598 trabalhadores para 70.178 trabalhadores. Representando assim, um aumento expressivo de trabalhadores na indústria têxtil de atividade, evidenciando sua consolidação no mercado e participação ativa na economia cearense.

A evolução do mercado de trabalho no Ceará se deve as políticas de ajustes implantadas no Estado, associada às isenções fiscais com o intuito de atrair indústrias para o território cearense e gerar oportunidades de empregos (IPECE, 2012c).

Considerando o número de trabalhadores formais (Tabela 3), nota-se que no ano de 2006, havia uma maior concentração de trabalhadores do ramo têxtil nas pequenas empresas (16.578 trabalhadores). Apesar de no ano de 2014 os trabalhadores concentrarem-se em sua maioria nas grandes empresas, as outras categorias de indústrias também aumentaram a cifra de trabalhadores contratados formalmente.

Tabela 3 - Número de trabalhadores formais na indústria têxtil cearense, segundo o tamanho do estabelecimento - Ceará - 2006/2014

Número de trabalhadores por porte da indústria	2006		2014		Variação (%) 2006/2014
	Abs.	(%)	Abs.	(%)	
Micro (1 a 19)	11.074	21,05	14.215	20,26	28,36
Pequena (20 a 99)	16.578	31,52	18.767	26,74	13,20
Média (100 a 499)	9.032	17,17	17.006	24,23	88,29
Grande (acima de 499)	15.914	30,26	20.190	28,77	26,87
Total	52.598	100,00	70.178	100,00	33,42

Fonte: Elaborado pelas autoras a partir da RAIS/MTE.

Para Silva Filho e Queiroz (2010), esse cenário de crescimento de micro, pequenas e médias indústrias foi resultado dos diversos estímulos e incentivos proporcionados pelo Governo Federal, através do Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que orienta através de acompanhamento técnico, os pequenos empresários, a fim de que capacitando-os consigam lançar mão de novos empreendimentos no mercado; ou por meio de fomentos na tributação. Por meio disso, novos empreendimentos são gerados criando mais postos de trabalho, além do mais, as regalias ofertadas afetam não só as grandes e médias empresas, como também os pequenos empreendimentos familiares.

Tal afirmação pode ser observada analisando individualmente o número de empregos formais gerados de acordo com os portes de cada indústria. A micro indústria aumentou de 11.074 em 2006 para 14.215 trabalhadores em 2014. Quanto as pequenas

indústrias aumentaram de 16.578 (2006) para 18.767 (2014) trabalhadores. As médias industriais quase que duplicaram, de 9.032 (2006) para 17.006 (2014), correspondendo a uma variação total de 88,29%. Enquanto as indústrias de grande porte saltaram de 15.914 (2006) para 20.190 (2014) de mão de obra empregada na indústria têxtil.

Por conseguinte, dentre as indústrias que predominam no Ceará, nestes termos, a indústria têxtil tem se mostrado mais dinâmica do que as demais segmentações.

Quanto aos que ganham até 1 salário mínimo, é possível notar aumento no grupo de trabalhadores, ao passar de 4.378 (8,32%) em 2006, para 6.633 (9,45%) em 2014. Isso reflete a indisposição dos empresários em ofertas melhores condições de rendimento aos seus funcionários. Este fenômeno é justificado pela inserção de mão de obra desqualificada e barata- reflexo de uma política de governo descompromissada com o grau de instrução e capacitação profissional da população cearense-, as quais são intensivas em atividades manuais. Destarte, o chamado “exército de reserva” está apto a assumir qualquer posto de trabalho, independentemente do valor pago como salário. Isso mostra que crescimento aliado ao aumento de postos de trabalhos por si só não representa coisa alguma se estes não vêm acompanhados de melhores condições salariais (SILVA FILHO, 2008).

Tabela 4 - Número de trabalhadores formais na indústria têxtil cearense, segundo o rendimento em salário mínimo - 2006/2014

Rendimento em salário mínimo	2006		2014		Variação (%) 2006/2014
	Abs.	(%)	Abs.	(%)	
Até 1 Salário	4.378	8,32	6.633	9,45	51,51
1 a 2 SM	38.950	74,05	53.186	75,79	36,55
2 a 3 SM	5.546	10,54	4.931	7,03	-11,09
3 a 5 SM	1.712	3,25	2.229	3,18	30,20
5 a 10 SM	850	1,62	1.139	1,62	34,00
10 a 20 SM	230	0,44	219	0,31	-4,78
Mais de 20 SM	58	0,11	48	0,07	-17,24
Ignorado	874	1,66	1.793	2,55	105,15
Total	52598	100,00	70178	100,00	33,42

Fonte: Elaborado pelas autoras a partir da RAIS/MTE.

Para os que auferem rendimentos entre 2 e 3 salários mínimos, essa classe de rendimento está em segunda posição com 5.546 (10,54%) em 2006, diminuindo para 4.931 (7,03%) em 2014. Quanto ao grupo de indivíduos que recebem entre 3 e 5 salários, apontam uma dinâmica um pouco diferenciada ao grupo anterior, ao aumentar de 1.712 ou 3,25% em 2006, para 2.229 ou 3,18% em 2014. Conforme Baltar (1994), uma elevação

salarial dos empregados se explica pelo nível de escolaridade, pois quanto maior este for, maior será o salário inicial.

Por sua vez, chama atenção para os trabalhadores que ganham acima de 5 salários mínimos, dado que é um numero bastante inferior. Ao somar as últimas faixas de rendimentos, constata-se que em 2006 tinham em termos absolutos 2.012 trabalhadores, já em 2014 se eleva para 3.199, mas com diminuição na participação relativa de 3,83% para 4,55%, respectivamente.

Diante das análises, é importante salientar quão notável foi o aumento no número de estabelecimentos, dando destaque aqui o ramo têxtil (foco do estudo), o qual aumentou não só a procura de empregos por parte dos contratantes, sobretudo, o arranjo trabalhista prezado pela formalidade. Olvidando com isso que o Estado do Ceará apesar de apresentar fortes disposições para a informalidade, é satisfatório ver tal resultado diante de tanta violação dos direitos trabalhistas. Além disso, a indústria cearense de transformação vem se mostrando cada vez mais dinâmica e crescente, dado o crescimento dos seus principais setores de atividade: têxtil, calçadista e alimentício.

Ademais, o número de trabalhadores vem aumentando substancialmente na indústria têxtil, o que contribui com a articulação e diversificação produtiva do setor. Este segmento tem sido atrativo para os mais variados candidatos, das mais diferentes localidades envoltas do entorno cearense.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo analisar as características das indústrias têxteis formais instaladas no Ceará de 2006 a 2014, precisamente antes do primeiro mandato do governo Cid Gomes (2006) e ao término do seu segundo (2014), procurando verificar se houve avanços ou retrocessos no mercado de trabalho cearense.

Com relação às características da atividade econômica cearense, em termos gerais, os primeiros resultados revelam um aumento na quantidade de estabelecimentos no estado, com concentração em atividades comerciais, seguida pelos serviços, indústria e construção civil. Cabe destacar, o avanço na indústria e na construção civil, dado a construção de prédios públicos, programas de habitação, etc. implantados no Governo Cid Gomes.



No tocante ao número de estabelecimentos segundo grandes setores, a indústria têxtil (foco deste estudo) e de alimentos e bebidas se destacaram, avançando o número de estabelecimentos formais no interregno dos anos de 2006 e 2014.

Nesse contexto, no que concerne ao número de trabalhadores empregados no mercado de trabalho formal no setor têxtil cearense, entre 2006 e 2014, houve aumento na quantidade de empregos de 52.598 para 70.178 (com quedas e avanços ao longo do interregno estudado), o que é considerado um avanço significativo, mostrando que este setor vem contratando cada vez mais.

Quanto ao número de trabalhadores segundo o tamanho do estabelecimento, observou-se um avanço no número de indústrias do ramo têxtil atraídas e instaladas no Ceará gerando cada vez mais empregos, com destaque para as de pequeno e grande porte, evidenciando que o Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI) foi eficiente na atração de indústrias e criação de empregos, especialmente por atrair indústrias de transformação, intensivas em mão de obra, como a indústria têxtil, calçadista e alimentícia, que são as que mais se instalam no Ceará. Vale salientar, que o governo com seus incentivos, junto ao SEBRAE, obtiveram êxito na atração de indústrias e geração de empregos.

No que concerne ao rendimento/remuneração dos trabalhadores no setor têxtil de atividade, tanto no ano de 2006 e 2014, auferiam remuneração de 1 a 2 salários mínimos. O que ainda evidencia na indústria têxtil cearense, a existência/permanência de um dos princípios fundamentais do capitalismo: que por meio de indústrias intensivas em mão de obra, ainda gera-se a exploração do homem pelo homem.

Portanto, no Ceará, se evidencia não somente a necessidade de políticas de atração de indústrias, mas principalmente políticas públicas que venham a reduzir as disparidades sociais que se fazem ainda “assustadoras”, priorizando assim, a valorização do trabalhador frente a sua remuneração e a criação de postos de trabalho com melhores condições de salubridade.

Enfim, estudos posteriores poderão aprofundar-se mais quanto aos fatores ligados ao crescente avanço da indústria têxtil no Ceará, como também, a atração de trabalhadores para este setor de atividade, dado o número crescente dos mesmos.



6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, C. S. **O impacto das políticas industriais na economia cearense.** Monografia (Bacharelado em Economia). FEAAC/UFC, 2001,62p.

ARAÚJO, N. G. **A industrialização no Ceará: breves considerações.** Boletim Goiano de Geografia, Goiás, v.27, n.2, jan/jun.2007. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337127147004>>. Acesso em 27 de maio de 2016.

ARRAIS, A. K. M. **Mercado de trabalho Formal Industrial: Comparativo entre as Regiões Sudeste e Nordeste nos anos de 1994 e 2004,** Monografia (Graduação em Economia), Universidade Regional do Cariri (URCA), 2007.

BALTAR, P. E. A. **Rotatividade de Mão-de-Obra e Diferenciação das Remunerações no Estado de São Paulo.** Economia e Sociedade (UNICAMP), Campinas - SP, v. 3, 1994. Disponível em: <www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=419&tp=a>, acesso em: 19 de maio de 2016.

BARBOSA, D. F.; SANTOS, S. M.; SOARES, F. A.; SAMPAIO, A. M. B. **O comportamento do primeiro emprego na indústria de transformação do estado do Ceará.** *Id on Line Revista de Psicologia*, Julho de 2012, vol.1, n.17, p. 65-94. ISSN 1981-1189.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI). **Perfil da Indústria nos Estados 2014.** – Brasília: CNI, 2014. 214 p. il. Disponível em: <http://www.fiemt.com.br/arquivos/1687_0511-perfildaindustrianosestados2014.pdf>. Acesso em: 23 de maio de 2016.

DEDECCA, C. **Notas sobre a evolução do mercado de trabalho no Brasil.** *Revista de Economia Política*,v.1, n.25, Jan- Março de 2005.

DINIZ, C. C. **A Industrialização Nordestina recente e suas perspectivas** – Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2004.

IPECE, **Anuário Estatístico do Ceará, Fortaleza, 2009.**

IPECE- Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará. **Impactos Econômicos dos Principais Investimentos Públicos na Primeira Gestão do Governo Cid Gomes.** Nº 29. Ceará, Abril, 2012.

MACEDO, F. C.; LIMA JÚNIOR, F. O.; MORAIS, J. M. L.; **Dinâmica Econômica e Rede Urbana Cearense no Início do Século XXI.** Santa Cruz do Sul, v. 17, n. 1, p. 70 – 93, jan/abr 2012.



MORAIS, J. M. L. Mudança institucional e desenvolvimento: uma abordagem institucional-evolucionária da política industrial do estado do Ceará. Rio de Janeiro: IE-UFRJ (Tese de Doutorado), 2006.

ROCHA, A. G. T. Velhos instrumentos, enfoque inovador: combinando subsídios fiscais e desenvolvimento local – o caso do Ceará. Anais do XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica da NSP. Salvador – Bahia, 2002.

SILVA FILHO, L. A. A Trajetória da Indústria e do Emprego Formal no Ceará: 1996/2006, Monografia (Graduação em Economia), Universidade Regional do Cariri (URCA), 2008.

_____; QUEIROZ, S. N. Industrialização e emprego formal no Ceará: análise a partir dos dados da RAIS/MTE – 1996/2006. **Revista de desenvolvimento do Ceará - Ipece,** Nº 01, Outubro, 2010.

QUEIROZ, S. N.; MOREIRA, I. T. **Análise comparativa entre o perfil do migrante de retorno e o não natural do estado do Ceará.** Revista Homem, Espaço e Tempo, v. 1, p. 2-17, ISSN 1982-3800, 2008.

QUEIROZ, S. N.; REMY, M. A. P. A.; PEREIRA, J. M. P. D. **Estudo comparativo entre o Programa Bolsa Família no Brasil e o Programa Oportunidades no México.** In: 13º International Congress of the Basic Income Earth Network - BIEN, 2010, São Paulo. Anais do 13º International Congress of the Basic Income As An Instrument For Justice And Peace - BIEN, 2010.

URBANIZAÇÃO E TRABALHO: UM ESTUDO DE CASO NA COMUNIDADE BAIXIO DOS GOMES EM MAURITI/CE

Antonio Fagundes Gomes da Silva¹
Ane Caroline Rodrigues Leite²
Selton David Cavalcante Sobral³
Francisco Assis Salviano de Souza⁴

GT 01 – DESENVOLVIMENTO, TERRITÓRIOS E TRABALHO

RESUMO

As comunidades rurais, historicamente, foram consideradas espaços que deveriam se modificar visando assegurar as condições de geração e produção do lucro. Para isso, foram criadas políticas públicas para que adquirissem novos hábitos, comportamentos e valores, visando torná-las consumidoras e produtoras, ou seja, inseri-las de forma subordinada no mercado. Principalmente a partir da inserção de dinâmicas a priori urbanas. Assim, interessa saber de que maneira e em que medida esse processo de urbanização modifica as comunidades rurais em relação ao modo de trabalho e renda. Através da realização de uma pesquisa de campo na comunidade Baixio dos Gomes, localizada na cidade Mauriti/CE, mediante entrevistas semiestruturada com o objetivo de caracterizar historicamente a comunidade, a partir das transformações no fator trabalho e renda da população em estudo. Essa conjuntura propiciou uma elevação da renda, derivada do aumento da empregabilidade e da especialização do trabalho no setor agrícola.

Palavras-chave: Trabalho, Renda, Urbanização, Rural.

¹ Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Regional do Cariri/URCA, Mestrando pelo programa de pós-graduação em Recursos Naturais/PPGRN na Universidade Federal de Campina Grande/UFCG, fagundes-gomes@hotmail.com

² Bacharela em Ciências Econômicas pela Universidade Regional do Cariri/URCA, Mestranda pelo programa de pós-graduação em Desenvolvimento Regional Sustentável/PRODER na Universidade Federal do Cariri/UFCG, carol.ane@live.com

³ Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Regional do Cariri/URCA Mestrando pelo programa de pós-graduação em Desenvolvimento Regional Sustentável/PRODER na Universidade Federal do Cariri/UFCG, sobralcdc@gmail.com

⁴ Professor Dr., no Programa de Pós-graduação em Recursos Naturais – PPGRN da Universidade Federal de Campina Grande/UFCG.

1 INTRODUÇÃO

O nascimento da sociedade industrial é o marco das mudanças significativas nos modelos de organização do tempo e das atividades diárias que antes eram conhecidos. Essa nova sociedade se desenvolveu no movimento da Revolução Industrial, iniciado no século XVIII, na Inglaterra, e, marca o período dos tempos modernos, conhecido na divisão histórica do tempo como Idade Contemporânea.

Esse processo de modernização foi pressuposto básico para o desenvolvimento do Estado brasileiro, como principal maneira de alcançar melhorias e progresso. Dinamizou-se assim por diferentes partes do Brasil, alcançando as comunidades rurais, na qual, desencadeou uma série de alterações a partir das políticas públicas, como estratégias de inserção na nova conjuntura capitalista.

As comunidades rurais, historicamente, foram consideradas espaços que deveriam se modificar visando assegurar as condições de geração e produção do lucro. Para isso, foram criadas políticas públicas para que adquirissem novos hábitos, comportamentos e valores, visando torná-las consumidoras e produtoras, ou seja, inseri-las de forma subordinada no mercado.

Nesse contexto, uma das principais transformações tem sido a inserção no campo de características tipicamente urbanas tais como: a eletrificação das moradias, a melhoria das vias de acesso, a expansão da frota de veículos automotores, a transformação nos hábitos alimentares, a alteração dos hábitos culturais, enfim. Assim, interessa saber de que maneira e em que medida esse processo de urbanização modifica as comunidades rurais em relação ao modo de trabalho e renda.

Em estudo de caso, a comunidade rural analisada será a comunidade Baixio dos Gomes, na qual possui 23 (vinte e três) famílias e 64 (sessenta e quatro) moradores, localizada a uma distância de 25 (vinte e cinco) quilômetros da cidade de Mauriti/CE. Diante desta população, os dados qualitativos foram coletados no segundo semestre de 2016, através da realização de uma pesquisa de campo, mediante entrevistas semiestruturada com o objetivo de caracterizar historicamente a comunidade, selecionada por ser uma prática que produz



espontaneidade entre pesquisador e sujeito social pesquisado. Ainda que siga um roteiro de questões, esse tipo de entrevista, como afirma Brandão (2007), em sua vivência, é a sensibilidade de sentir através do outro. Neste caso, o autor diz que é necessário não condicionar as respostas.

As partes constitutivas desta pesquisa contarão com uma contextualização conceitual, evidenciando o modelo capitalista vigente, o processo de urbanização, o desenvolvimento rural e uma análise evolutiva do fator trabalho na comunidade.

2 Capitalismo e Urbanização

Para olhar o urbano, aquele que salta dos olhos por meio da janela lateral, que ininterruptamente, intenso e intencionalmente refaz todo o contexto envolto, quer seja modificado ou ainda em fase de modificação, é imprescindível assentar-se sobre os questionamentos, aquele, por exemplo, que repousou o renomado David Harvey (p. 20, 2001), quando no prefácio de sua obra *Produção Capitalista do Espaço* fala que cogitou em sua mente que “não havia conflito real entre a abordagem científica racional em relação às questões geográficas e aplicação eficiente do planejamento nas questões políticas.” As indagações sobre o real modo de produção no espaço foram fundamentais para que se alcançasse uma compreensão mais madura acerca do tema.

A forma como o debate foi regido em torno da compreensão do espaço não deixa dúvidas para perceber que a aceleração do tempo e as transformações urbanas resultantes, foram tão intensas que tornou a cidade obsoleta sem que esta sequer tenha envelhecido, o que é a expressão de um processo em rápido movimento a duras metamorfoses e autofagia (CARLOS, P. 13, 2007).

Por meio da moção primeira de Harvey sobre a abordagem das relações geográficas face às políticas públicas de planejamento espacial, se torna fundamental enfatizar que é tênué a linha que separa os interesses privados dos interesses coletivos sobre o espaço, sendo indissociável pensar em ocupação e organização territorial, sem antes pensar nos interesses individuais da classe capitalista e dos grandes intelectuais de época afinados com a temática;

que sobrepujam lançar pilares para a compreensão de uma nova concepção do processo real de produção do espaço⁵.

Seguindo a proposta de análise de Breda (2005), é importante compreender primeiro os

[...] aspectos conceituais mais abstratos relativos à produção social do espaço para depois avançar na perspectiva de produção do espaço capitalista, desde o espaço da produção (a construção) como primeiro momento, passando pelo espaço como produto (mercadoria) e como instrumento, até a produção do espaço abstrato – espaço capitalista por excelência – e suas contradições com a própria forma urbana que ele representa.

Morais (2017, p. 42) considera que “a vida tem o mesmo valor em qualquer espaço e tempo”. Mas e o capital, assim como a vida, está ajustado nesta mesma configuração em relação ao espaço e tempo? Para a idealização e acomodação do capital foi preciso contar com a ajuda de um complexo processo de urbanização generalizada, que envolvesse as relações sociais, concretamente, dentro das relações espaciais. Ou seja, é dentro do espaço que o produto social realizado pelos diversos agentes, ganha forma e valor. Não há outro lugar, se não dentro do próprio espaço, que as atividades humanas são realizadas e, conseqüentemente, valoradas- a não ser dentro da calculista imaginação do capital(ista). Condição *sine qua non* é possível “[...] conceber o espaço como *produto* da ação humana, aspecto da ‘segunda natureza’ humana” (BREDA, p. 2, 2005).

Dessa maneira, a rede urbana pode ser entendida como um conjunto de centros funcionalmente articulados que se constituem num reflexo social, resultado de complexos e mutáveis processos engendrados por diversos agentes sociais. Assim, parte-se do pressuposto de que a urbanização reflete e condiciona ao mesmo tempo a estrutura e o processo de mudanças, contidos nas relações sociais e nas formas de produção, para conformação específica de uma totalidade social (MORAIS, *ET. AL.*, p. 12, 2014).

Já Lefebvre (1999), em referência ao urbano, definiu-o não como uma realidade acabada, mas que, situado na realidade atual, se coloca como horizonte, como virtualidade iluminadora, que vai sendo aos poucos desenhada, continuamente. Isto porque “a capacidade de dotá-lo de alguma utilidade social, de convertê-los em valores de uso, depende do ser humano, mais especificamente do trabalho humano” (BREDA, p. 2, 2005 *apud* Marx, 1982).

⁵ Ver Carlos (2005) em O Espaço da Produção e a Produção do Espaço.

Nessa concepção, o “urbano” vai sendo aos poucos construído/edificado. E “[...] considerando o desprezo pela existência dos povos, pelo conteúdo da vida, pela destruição da natureza e do ser[...] (MORAIS, P. 42, 2017)”, demonstra-se que não está na zona de interesse na relação capital-urbano, contemplar as particularidades de cada comunidade- a considerar as diferentes culturas, costumes e especificidades inerente de cada espaço no globo- se não o aã do capital como moderador de uma espacialidade regida sob os auspícios de uma ideia reduzida baseada em espaço do consumo e da reprodução da força de trabalho.

A terminologia “urbano” pode estar referida ao que é relativo ou pertencente à cidade, logo, a urbanização é o conjunto articulado entre as espacialidades (cidades, vilas) que possibilita com que essa articulação na estrutura social se der na forma de uma *integração econômica*, capaz de imprimir na estrutura social um ordenamento hierarquicamente organizado entre esses espaços (LEFEBVRE, 1999), o que automaticamente trauteia uma espécie de indiferença e desprezo tanto pelas condições de vida, como pelas culturas locais construídas ao longo do tempo no espaço.

Como resultado surgem novos padrões e formas de adaptação decorrentes da imposição de um novo modo de apropriação do espaço da cidade. Assim nos deparamos com formas cada vez mais mutantes em um tempo cada vez mais efêmero, produto de uma nova racionalidade imposta por profundas mudanças no processo de acumulação. Assim, uma nova relação espaço-tempo domina o mundo, onde a efemeridade do tempo no espaço revela a produção de um “espaço amnésico”. Essa relação entre “tempo efêmero” e “espaço amnésico” é fundamental para definir a pós-modernidade (BREDA, p.19, 2005 *apud* LEFEBVRE, p. 168, 2006).

Recapitulando as suposições do parágrafo passado, faz-se necessário se desprender da ultrapassada ideia sustentada por alguns, de que o urbano se apresenta meramente como unidade espacial que existe unicamente com o propósito de contribuir para a reprodução da força de trabalho e seus derivados. Afasta-se desta concepção, o processo de produção do espaço como forma continuada, edificada pelos constructos artificiais humanos de interesse, içados para ele e por meio dele, o capital.

3 Desenvolvimento Rural

O conceito de desenvolvimento rural não deve ser entendido simplesmente na ótica da modernização agrícola, nem como industrialização ou urbanização do campo. O desenvolvimento está associado intrinsecamente à ideia de criação de capacidades, sejam elas, humanas, políticas, culturais, técnicas e dentre outras, que possibilitem a real transformação das condições de vida dos residentes de áreas rurais, por meio de mudanças em suas relações com as esferas do Estado, do mercado e da sociedade civil. (NAVARRO, 2001); (KAGEYAMA, 2004)

Na concepção de van der Ploeg et al. (2000), o paradigma da modernização que rege a agricultura, que dominou a teoria, as práticas e as políticas, como a força motriz capaz de acarretar em uma considerada elevação da renda e o desenvolvimento das comunidades rurais, vem sendo sobreposta, iniciando-se na Europa, por um novo conceito, qual seja, o do “desenvolvimento rural”, no qual engloba a busca de um novo modelo para o setor agrícola, com novos objetivos, como a produção de bens públicos e a busca de sinergias com os ecossistemas locais, a valorização das economias de escopo em detrimento das economias de escala e a pluriatividade das famílias rurais. (NAVARRO, 2001); (KAGEYAMA, 2004)

O desenvolvimento rural possibilita a criação de novos produtos e novos serviços, associando-se a novos mercados; busca alternativas para redução de custos a partir de novas trajetórias tecnológicas; tenta reconstruir a agricultura não apenas a nível global, mas em termos regionais e da economia rural como um todo; representa, por fim, “[...] uma saída para as limitações e falta de perspectivas intrínsecas ao paradigma da modernização e ao acelerado aumento de escala e industrialização que ele impõe” (p. 395). Por isso, para esses autores, o desenvolvimento rural é um “processo multinível, multiatores e multifacetado”. No primeiro aspecto, se deve compreender o desenvolvimento rural num nível global, a partir das relações entre agricultura e sociedade; num nível intermediário, como novo modelo para o setor agrícola, com particular atenção a fauna e a flora, seja no âmbito local ou regional; o terceiro nível é o da firma individual, destacando-se as novas formas de alocação do trabalho familiar, especialmente a diversidade cultural. As instituições envolvidas no processo de desenvolvimento rural, requer uma ligação em rede o objetivo de viabilizar a produção e diminuir eventuais gastos, interligando, os âmbitos locais, regional a um nível global de produção. Por último, as novas práticas, como administração da paisagem, conservação da natureza, agroturismo, agricultura orgânica, produção de especialidades regionais, vendas diretas, etc., fazem do desenvolvimento rural um processo multifacetado, em que

propriedades que haviam sido consideradas “supérfluas” no paradigma da modernização podem assumir novos papéis e estabelecer novas relações sociais com outras empresas e com os setores urbanos. (KAGEYAMA, 2004)

A descoberta do desenvolvimento rural e, primeiros debates referentes a esta temática deu-se em função da necessidade de reorientação do protecionismo da Política Agrícola Europeia (PAC)⁶, que reconheceu, de um lado, os problemas criados pela agricultura intensiva e, de outro, a multifuncionalidade do espaço rural (funções produtivas, papel no equilíbrio ecológico e suporte às atividades de recreação e preservação da paisagem). (KAGEYAMA, 2004)

Para Sacco dos Anjos (2003), a nova filosofia da Comissão Europeia partiu de algumas premissas que permitiram, no fim dos anos 80 e início dos 90, chegar a uma nova concepção do que poderia ser entendido com desenvolvimento rural. Para o autor, essas premissas eram: 1º o reconhecimento de que a modernização agrícola incidirá sempre sobre o emprego no sentido de reduzi-lo, mas a população pode permanecer no seu local de origem praticando atividades não-agrícolas; 2º devido ao desemprego urbano, a população deve ser dissuadida de abandonar o campo; 3º o espaço rural perde a função primordial produtiva, e outras passam a ser valorizadas como as funções paisagística, turística e ecológica; 4º a “desagrarização” do meio rural não deve significar a falência da produção familiar, mas seu fortalecimento por meio da diversificação das fontes de renda, da agregação de valor aos produtos aproveitando nichos de mercado e a conversão do agricultor em “empresário rural”; 5º o reforço da pluriatividade, tanto sob a forma de atividades complementares dentro do próprio estabelecimento, como pela integração a outros setores econômicos como a indústria e serviços. (NAVARRO, 2001); (KAGEYAMA, 2004)

4 Evolução do trabalho e da renda na comunidade

A comunidade rural aqui analisada trata-se da comunidade Baixio dos Gomes, na qual possui 23 (vinte e três) famílias e 64 (sessenta e quatro) moradores, onde 10 (dez) são

⁶Criada em 1962, tendo como objetivos principais assegurar o abastecimento regular de gênerosalimentícios, manter um equilíbrio entre a cidade e o campo, valorizar os recursos naturais e preservar o ambiente, e garantir aos agricultores um rendimento em conformidade com os seus desempenhos.



menores de 18 (dezoito) anos. Localiza-se a uma distância de 25 (vinte e cinco) quilômetros da cidade de Mauriti/CE, cidade mais próxima para trabalho, comércio e serviços.

A grande transformação apresentada pela comunidade foi a chegada da energia elétrica no ano de 2000, que impulsionou uma série de modificações em diversas áreas. As casas passaram a serem equipadas com TV, geladeira, ventiladores, ferro de passar, máquina de lavar, entre outros. Na agricultura, contribuiu com os sistemas de irrigação, melhorando o padrão de vida da comunidade que basicamente vivia da agricultura como forma de subsistência. Com a chegada da energia essa produção se expande e passou a ser comercializada na cidade.

Neste período o setor agrícola foi ainda mais impulsionado com contribuições governamentais, a partir de uma política de estímulo à agricultura, tratava-se do programa “Plantar para Todos” na qual a prefeitura fornecia as sementes para os agricultores a um valor abaixo do mercado. Posteriormente complementado com o programa “Garantia Safra”⁷ destinado aos agricultores que perdessem a safra em razão de fenômeno de estiagem ou de excesso hídrico.

Essas transformações no setor agrícola ocasionaram outras transformações. Para escoar a produção a prefeitura foi obrigada a fazer estradas em todas as comunidades rurais do município, contribuindo para a aparição dos primeiros carros e motos na região. Esses primeiramente devido à expansão do setor agrícola e pelos filhos de agricultores que acabavam saindo para tentar a vida trabalhando no corte de cana em Minas Gerais com o objetivo de conseguir comprar um carro ou uma moto.

A ida desses jovens a esse tipo de trabalho foi superada no ano de 2008, com o início das obras do projeto rio São Francisco⁸, no qual, chegou a empregar cerca de 10 (dez) dos

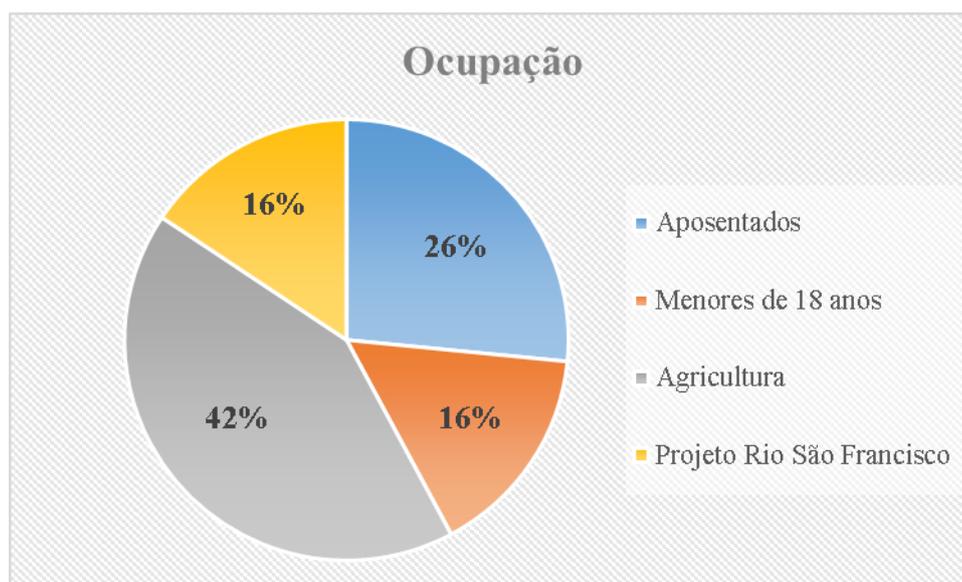
⁷ O Garantia Safra foi criado em 2002 e está vinculado ao Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Esse benefício social garante ao agricultor familiar o recebimento de um auxílio pecuniário, por tempo determinado, caso perca sua safra em razão do fenômeno de estiagem ou de excesso hídrico. Sua área de atuação inclui os municípios da região Nordeste, do estado de Minas Gerais e do Espírito Santo. Os recursos para o pagamento dos benefícios provêm das contribuições dos agricultores (taxa de adesão), dos municípios, dos estados e da União, que, juntas, formam o Fundo Garantia Safra (FGS), administrado pela Caixa desde outubro de 2003.

⁸ A transposição das águas do São Francisco é o maior projeto de infraestrutura do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), desenvolvido pelo presidente Lula. Essa obra teve início em 2007, e visa a construção de 720 mil metros de canais que irão transferir de 1% a 3% das águas do São Francisco para abastecer açudes e rios intermitentes (que desaparecem nos períodos de seca) dos estados de Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte e Ceará.

moradores da comunidade aqui estudada, redistribuindo sua forma de trabalho e renda. Conforme apresenta o gráfico a seguir.

Gráfico 1:

Ocupação dos moradores no ano de 2010



Fonte: elaboração própria a partir de dados primários.

Nota-se que mesmo com todas as transformações ocorridas, a agricultura ainda é predominante, principalmente no plantio de milho e feijão. Chegando a arrecadar por família durante o inverno cerca de R\$ 3.000,00 (três mil reais), após retirar o necessário para consumir no decorrer do ano.

A chegada das obras do rio São Francisco elevou a empregabilidade em 18,5%, quando comparada com as atividades predominantemente desenvolvida anteriormente. Contribuindo para uma melhor qualidade de vida de uma população que até então tinha suas rendas advindas de aposentadorias, garantia safra, bolsa família e agricultura, Vale aqui ressaltar, que na comunidade 15 (quinze) pessoas são atualmente beneficiadas com o programa bolsa família.

Quando questionados sobre a importância do rio São Francisco temos respostas bastantes otimistas, como a fala a seguir de um dos entrevistados.

A construção do rio São Francisco melhorou muito nossa vida, antes a gente vivia com muito pouco, tinha mês de estiagem que só tínhamos os R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais) do bolsa família para fazer a feira. Era uma época bastante difícil. Hoje em dia meu marido é empregado na construção como auxiliar de pedreiro e ganha R\$ 1.500,00 (mil e quinhentos reais), uma melhoria muito grande em nossas vidas, podemos comprar nossas coisinhas sem muita preocupação. Compramos uma moto e até abrimos uma conta no banco para guardar o dinheiro que sobra. (MARIA GOMES, 2016).

A redução das obras do rio São Francisco acarretou uma nova onda de transformações, como a redução de 10% da mão de obra anteriormente contratada. Entretanto, não significou a redução do padrão de vida. Tal fato justifica-se por uma nova expansão do setor agrícola, dessa vez sob uma conjuntura diferenciada. Os trabalhadores conseguiram formar uma poupança e por mais mínima que seja, foi suficiente para investir em uma produção mecanização, utilizando-se de recursos anteriormente alcançados apenas pelos grandes fazendeiros locais.

Essa conjuntura potencializou a atividade local, na qual é responsável por garantir o sustento de 23 (vinte e três) famílias. Com renda per capita média atual de aproximadamente um salário e meio, vinda principalmente da produção de milho, feijão, batata, cana de açúcar e banana.

5 Considerações Finais

A comunidade Baixio dos Gomes sofreu bastantes alterações no decorrer dos anos, principalmente a partir do processo de urbanização. A inserção no campo de características tipicamente urbanas tais como: a eletrificação das moradias, a melhoria das vias de acesso, a expansão da frota de veículos automotores, a transformação nos hábitos alimentares, a alteração dos hábitos culturais, abriram espaço para uma nova dinâmica capitalista, expandindo o trabalho de subsistência para uma nova forma de mercado, agora usando o excedente proporcionado principalmente pela mecanização da forma de produção, para gerar renda.



No tocante a forma de trabalho, essas características evidenciaram a especialização das técnicas agrícolas, a partir da criação de poços profundos, para manter o sistema de irrigação e não restringir a produção apenas aos períodos de chuvas. Taís iniciativas fizeram com que os produtores mantivessem um ritmo contínuo de produção, garantindo a renda familiar.

Parte do processo de mecanização dos meios de produção só foi possível graças aos financiamentos do banco do Nordeste e Banco do Brasil. Exclusivamente para arcar com a compra de motores de irrigação que chegavam a custar R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais). Entretanto faz-se necessários novas formas de incentivo a agricultura local, como também melhores políticas públicas de fomento e proteção ao agricultor. Face aos riscos advindos de secas e das formas de escoar a produção.

6 REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **O futuro das regiões rurais**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2003.

BRANDÃO, Carlos Rodrigues. **Reflexões sobre como fazer trabalho de campo**. Sociedade e Cultura, v.10, N.1, JAN/JUN. 2007, p.14.

CASTELO- BRANCO, E. **O Meio Ambiente para as pequenas Empresas de Construção Civil e suas Práticas de Gestão Ambiental**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2010.

IBGE. **Indicadores de desenvolvimento sustentável**. Coordenação de recursos naturais e estudos ambientais. Rio de Janeiro. 2015, p. 352.



Bauman, Z. **Modernidade Líquida**. Rio de Janeiro. Jorge Zahar, 2001.

MAGNAGHI. **The urban village : a charter for democracy and local self-sustainable development**. New York: Zed Books, 2005.

RAFFESTIN, C. **Por uma geografia do poder**. São Paulo: Ática, 1993.

SACHS, Ignacy. **Estratégias de transição para o século XXI: desenvolvimento e meio ambiente**. São Paulo: Nobel, 1993.

SAQUET, M. A. **Campo-território: considerações teórico-metodológicas**. Campo-território:

Revista de Geografia Agrária, v. 1, n. 1, p. 60–81, 2006.

BRÜSEKE, Franz Josef. **A técnica e os riscos da modernidade**. 2001. Disponível em: <
<http://www.scielo.br/pdf/asoc/n6-7/20434.pdf> >. Acesso em: 13 de Fevereiro de 2017.

KAGEYAMA, Angela. **DESENVOLVIMENTO RURAL: CONCEITO E MEDIDA**. 2004. Disponível em: <https://seer.sct.embrapa.br/index.php/cct/article/view/8702>. Acesso: 10 de Fevereiro de 2017.

NAVARRO, Zander. **Desenvolvimento rural no Brasil: os limites do passado e os caminhos do futuro**. 2001. Disponível em: <
<http://www.revistas.usp.br/eav/article/view/9825/11397> >. Acesso em: 15 de Fevereiro de 2017.

SACCO DOS ANJOS, F. **Agricultura familiar, pluriatividade e desenvolvimento rural no Sul do Brasil**. Pelotas: EGUFPEL, 2003. 374 p.

VAN DER PLOEG, Jan Douwe. **Labor, markets, and agricultural production**. Boulder, Westview Press, 1990.

ASCENSÃO, TERCEIRIZAÇÃO E DECLÍNIO DO INDUSTRIAL NAVAL BRASILEIRA SOB O NOVO DESENVOLVIMENTISMO: O CASO DO ESTALEIRO ATLÂNTICO SUL

Diogo Fernandes da Silva¹

Roberto Vêras de Oliveira²

Introdução

Este trabalho tem como objetivo analisar as transformações no que tange à *problemática do trabalho*, com a reedição de práticas e ações do período que ficou convencionado de *novo desenvolvimento*. A partir dessa questão, buscamos elaborar, sob uma perspectiva sociológica de estudo, sobre o Estaleiro Atlântico Sul (AES), empreendimento localizado no Complexo Industrial Portuário de Suape³ (CIPS), Pernambuco, um dos principais emblemas do novo discurso desenvolvimentista e da nova agenda de desenvolvimento do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) na região. No processo de identificação deste estudo, buscamos compreender como ganhou uma maior relevância no país à emergência da *questão do desenvolvimento e a terceirização*. A hipótese que se coloca é a de que a reedição de discursos e práticas referentes à ideia de *desenvolvimento* produziram deslocamentos importantes nas dinâmicas sociais que implicam trabalho, políticas públicas, ação coletiva, dentre outros. Sob tal referência, a questão que se propôs norteadora para o estudo de pesquisa social foi a seguinte: em que termos, com que alcances e limites, com que sentidos, sob que problematizações, se assentou a questão do *novo desenvolvimento, a terceirização e a ação sindical?*

Retomada da indústria naval no Brasil e no CIPS

¹ Doutorando do Instituto de Pesquisas em Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio de Janeiro. E-mail: diogofernan@yahoo.com.br

² Orientador, professor adjunto do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal da Paraíba. E-mail: roberto.veras.2002@gmail.com

³ Suape não é uma sigla, remonta à língua dos índios Caetés da tribo tupi-guarani da região, que usavam a palavra para designar os *caminhos sinuosos* da região atravessada pelos rios Massangana, Ipojuca e Tatuoca.

O surgimento da indústria naval brasileira remonta, em seus primeiros registros, ao início do século XVI, quando era voltada para atender às demandas do comércio marítimo e da exploração de produtos florestais no período colonial. Porém, podemos destacar que o setor é constituído por surtos de crescimento ao longo da história. Ainda no período colonial, mais especificamente no século XVIII, são construídos diversos estaleiros artesanais pelo Brasil. Com a chamada *abertura dos portos* às nações amigas, em 1808, foram dados estímulos a essa indústria que passou também a produzir embarcações para cabotagem e os navios de militares para a Guerra do Paraguai (PEREIRA, 2013).

O grande salto aconteceu na segunda metade do século XX, no momento em que foi concedido por parte do governo incentivo para esse segmento. A política de desenvolvimento da indústria naval tem seu ponto de partida com o Plano de Metas do governo Juscelino Kubitschek, que concedeu recursos para a renovação e ampliação da frota mercante nacional. O governo, em 1956, fez um estudo detalhado sobre a situação da construção naval brasileira e da Marinha Mercante e constatou debilidades no setor. Tal estudo indicava duas linhas de ações para o desenvolvimento da indústria naval: estímulo às empresas nacionais e multinacionais, além da criação de uma linha de financiamento para a renovação da frota brasileira (PEREIRA, 2013).

Até o ano de 1955, toda a indústria de construção naval se resumia em alguns estaleiros capazes de produzir apenas pequenas embarcações e realizar reparos. O governo incentivou essa indústria por sua capacidade geradora de empregos e divisas para o país, além do efeito na cadeia produtiva. Podemos então resumir esquematicamente a história recente da indústria naval brasileira nos seguintes momentos: o seu período áureo que vai até a década de 1970, época em que o Brasil alçou a posição de segundo maior parque naval do mundo; o momento de crise nas décadas posteriores, 1980 e 1990; e o recente período de recuperação, a partir de 2004, com incentivos públicos (JESUS & GITAHY, 2009) e o novo momento de declínio a partir de 2015.

A indústria naval manteve uma atuação estável ao longo dos governos de Jânio Quadros (1961), João Goulart (1961-1964) e Castelo Branco (1964-1967). No entanto, nos anos 1970 o Brasil perdia somente para a indústria japonesa, a primeira em produção mundial. Tal posição foi alçada principalmente pelo Plano de Metas, pelo Plano de



Emergência de Construção Naval (1969 a 1970) e pelos dois Planos de Construção Naval (1971 a 1980).

Os estaleiros tinham acesso aos financiamentos e subsídios públicos desde que seguissem as especificações e orientações da Superintendência Nacional da Marinha Mercante, buscando dar proteção aos estaleiros brasileiros contra a concorrência internacional. A partir de 1979, ano em que o setor empregava um total de 39 mil trabalhadores diretos (PESSANHA, 2012), o país regrediu de maneira acentuada na produção dessa indústria, chegando a uma forte crise nos anos 1980, intensificada na década posterior (PASIN, 2002).

A crise econômica dos anos de 1980 atingiu de maneira significativa as empresas estatais, responsáveis pelas maiores compras, tais como a Petrobras e a Vale do Rio Doce. Nesta década chegam ao fim os programas de apoio governamental ao setor, reduzindo drasticamente as novas demandas, inviabilizando encomendas maiores aos estaleiros brasileiros. Ao longo desse período o setor foi apresentando sucessivas perdas e redução no número de trabalhadores. Tal situação tornou-se pior na década de 1990. Em meio ao processo de abertura econômica e liberalização da economia, muitos estaleiros sucumbiram à concorrência internacional. Esse período foi marcado pela paralisação das atividades da indústria naval brasileira, pela saída de estaleiros multinacionais e pela redução drástica da mão de obra (no ano de 1998 eram apenas 1.800 ante os 39.000 do final dos anos 1970) (PEREIRA, 2013).

Em 2003 o governo Lula lançou o Programa de Mobilização da Indústria de Petróleo e Gás Natural (PROMINP), com o intuito de ampliar a participação da indústria nacional no fornecimento de bens e serviços. Assim, a Petrobras, a partir de uma reorientação do governo federal, reviu sua estratégia de compras, com exigências de conteúdos mínimos de nacionalização. O governo determinou prioridade aos estaleiros locais de navios e equipamentos para a exploração e produção de petróleo pela estatal. Em 2005 foi lançado o Programa de Modernização e Expansão da Frota (PROMEF) da Transpetro, empresa subsidiária da Petrobras, como nova política governamental de incentivo à indústria naval. A meta do Programa era renovar a frota da empresa com a compra de 49 novas embarcações, licitando petroleiros de grande porte em estaleiros



locais. O PROMEF⁴ determinava que os navios fossem construídos no Brasil com índice de nacionalização de 65%. O PROMEF foi dividido em duas fases (PROMEF I e II). Na primeira fase foram encomendados 26 navios, com a exigência de serem construídos no Brasil e com conteúdo de nacionalização de 65%. Na segunda fase, foram licitados mais 23 navios, com índice de nacionalização de 70%. Em 2014, ano mais emblemático da recuperação até o atual declínio, de acordo com o Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Offshore (SINAVAL), existiam 49 estaleiros associados, ante os 25 em 2007, o que demonstrava uma retomada do crescimento no setor.

Seguindo a linha das políticas de incentivos, em 2010, a Petrobras lançou o Programa Empresa Brasileira de Navegação (EBN I e EBN II), que tinha como objetivo fomentar armadores⁵ privados nacionais de cabotagem, no qual a empresa ofereceu contratos de afretamento de 15 anos a 39 embarcações a serem construídas no país. As encomendas do EBN eram semelhantes às do PROMEF. O setor naval também foi estimulado (através de compras da Petrobras) na construção de plataformas de produção e navios-sonda. A estatal licitou a construção de 40 plataformas e 33 sondas de perfuração. Um dos fabricantes das sondas é o Estaleiro Atlântico Sul (DORES, 2012), no entanto, muitos desses contratos foram suspensos entre 2015 e 2016.

Sob tal panorama foi criado o Estaleiro Atlântico Sul (EAS), em 2005, num consórcio lançado pelos grupos Camargo Corrêa e Queiroz Galvão. Dois anos depois a planta industrial do Estaleiro começou a ser construída no Complexo Industrial Portuário de Suape, iniciando suas operações 2008, tornando-se o maior estaleiro do hemisfério sul. Segundo informações constantes no site da empresa na época do início das suas operações, com as atividades do Estaleiro eram gerados cinco mil empregos diretos e mais vinte e cinco mil indiretos. A grandiosidade do EAS era tal, que na fase de

⁴ Os estaleiros vencedores da licitação no PROMEF I: a) Estaleiro Atlântico Sul (PE): 10 navios Suezmax, US\$ 1.209.500 mil; b) Estaleiro Atlântico Sul (PE): 5 navios Aframax; US\$ 517 milhões; c) Estaleiro não definido: 4 navios Panamax, US\$ 349 milhões; d) Estaleiro Mauá (RJ): 4 navios de produtos; US\$ 277 milhões, e) Estaleiro Itajaí S.A. (SC) - 3 navios gaseiros. Valor total: US\$ 130 milhões.

construção integravam o projeto quatro mil operários trabalhando em três turnos, e trezentas empresas contratadas, subcontratadas e fornecedores.

O Estaleiro obteve inicialmente o contrato de construção de vinte e dois navios para a Transpetro, sendo que desse montante foram entregues quinze navios e outros sete foram cancelados pela Transpetro. O EAS também construiu o casco da plataforma P-55 da Petrobras. Em fevereiro de 2011 venceu a licitação para mais sete navios sonda da Petrobrás, porém em 2015 o contrato foi cancelado por falta de pagamento da Sete Brasil⁶ com o Estaleiro. No início das suas operações o EAS também conquistou o contrato para a construção de dois superpetroleiros do tipo VLCC para a empresa Noroil de Navegação em sua carteira de encomendas. Em 2016 foi fechado um novo acordo entre o EAS e a Transpetro, para a construção de mais oito petroleiros e a ratificação do cancelamento dos outros sete navios pendentes, representando o encerramento das pendências contratuais existentes. Pelo atual cronograma, a entrega das novas embarcações acontecerá até o fim de 2019. No final de 2016 o EAS confirmou a encomenda de mais oito navios da South American Company Navegação S.A., sendo concedido pelo Fundo de Marinha Mercante apoio financeiro para a aquisição das embarcações, com previsão de entrega até 2020.

Formação do Mercado de Trabalho, trabalhadores efetivos e terceirizados no EAS

A indústria da construção naval é caracterizada por ser intensiva em sua mão de obra, demandando grande oferta de trabalho, sendo que esse potencial no país foi incentivado pelos investimentos públicos, principalmente através da Petrobras. A revitalização do setor nos anos 2000 e início dos anos 2010 foi gestada como estratégia de desenvolvimento pelo governo e permitiu que fossem destinados recursos também para a qualificação e dinamização de seu mercado de trabalho. As contratações, no

^{6 6} A Sete Brasil foi criada em 2010, no final do segundo mandato do governo Lula, com o objetivo de ser a maior companhia fretadora de sondas para a exploração de óleo e gás em águas profundas, possuindo na época 28 contratos com a Petrobras de diversos contratos para a compra de sondas em diferentes estaleiros, sendo que sete foram contratados juntos ao EAS. Após a Operação Lava Jato os empréstimos que viabilizariam a continuidade da Sete Brasil foram suspensos gerando um efeito cascata de cancelamentos das compras da empresa.

entanto, acompanham o caráter cíclico das encomendas e estavam elevadas em função do ritmo de expansão da Petrobras, sobretudo após a descoberta do pré-sal. Para cumprir os prazos e atender as demandas, bem como evitar gastos com contratações e treinamento de efetivos, os estaleiros subcontratam mão de obra e no final da produção das embarcações, essas subcontratações são eliminadas.

A indústria naval pernambucana tem início com a implantação do EAS, seguido pela construção do segundo estaleiro Promar. Até então a região não tinha histórico nesse seguimento. Um entrave para a consolidação desse polo foi o problema de falta de mão de obra qualificada numa região sem tradição industrial naval. Por causa dos programas de incentivo do governo federal ao ramo da construção naval, o EAS teve uma carteira de encomendas bastante elevada.

O EAS para tentar suprir sua demanda por profissionais, em seu período inicial de funcionamento, usou trabalho temporário e subcontratado em detrimento de um volume maior de investimentos em formação e retenção do pessoal efetivo (LOPES, 2015). Num segundo momento, o mesmo recorreu a investimentos de mão de obra em parceria com o SENAI e o governo estadual, além de trazer trabalhadores qualificados de outras regiões do país, afora os decasséguis oriundos da industrial naval japonesa. Por fim, o EAS inaugurou o Centro de Desenvolvimento Humano (CDH) (EAS, 2013).

O EAS passou a investir em treinamentos e formação profissional, desenvolvendo um programa de formação da mão de obra que abrangia três etapas: um nivelamento escolar, um nivelamento técnico e uma fase de treinamento no Centro de Treinamento Engenheiro Francisco C. E. Vasconcelos, a escola técnica do EAS. Outras iniciativas se somaram a essas como convênio firmado com o SENAI, o governo de Pernambuco e as prefeituras do entorno do CIPS: Ipojuca, Cabo de Santo Agostinho, Moreno, Jaboatão e Escada (LOPES, 2015). O programa de treinamento tinha duração de nove meses e estava estruturado da seguinte maneira: os candidatos passavam por um reforço de escolaridade ofertado pelo governo do estado. Posteriormente realizavam um curso de formação no SENAI e por fim, seguiam para o centro de treinamento do EAS (LOPES, 2015).

Os primeiros trabalhadores contratados pelo EAS e que passaram pelo treinamento foram responsáveis por parte das obras de instalação do próprio Estaleiro,



evidenciando a escassez de mão de obra para o tipo de atividade. O EAS, bem como as três esferas de governo tiveram de investir na formação de um mercado de trabalho para o setor na região. Tal empreendimento colaborou para melhorar o nível de escolaridade e permitiu a inclusão dos residentes locais no mercado de trabalho formal.

Em 2013, foi inaugurado o Centro de Desenvolvimento Humano (CDH) com o objetivo, proporcionar ao quadro da empresa um processo de aprendizagem profissional permanente, em acordo com a estratégia de gestão do Estaleiro. O então presidente do Estaleiro afirmou que o CDH era um investimento para elevar o nível de formação e qualificação dos profissionais da região. Os cursos que antes eram realizados em outras dependências, a exemplo do SENAI, ou dos cursos de qualificação básica para os trabalhadores da produção, foram todos centrados no CDH.

Lopes (2015) destaca que a capacitação para o trabalho na indústria naval requere certo tempo de aprendizagem, tanto que o Estaleiro teve de recorrer à contratação de profissionais oriundos de outros estados brasileiros tentando suprir lacuna imediata de mão de obra especializada. A formação do trabalhador na indústria naval demanda tempo e é aperfeiçoada via aprendizado no espaço trabalho. A formação através da prática real continua a ser o último modo de transmissão de conhecimentos e competências, especialmente nos casos dos operários-mestres (ou encarregados) responsáveis por parte da produção (JESUS, 2013). Ao tempo que para tentar prover sua demanda por mão de obra qualificada e flexibilizar sua força de trabalho, o Estaleiro recorreu à terceirização indiscriminada, contratando terceiros ao invés de efetivos para as suas atividades fins. Segundo Moraes (2015) no auge dessas subcontratações o EAS contou com a participação de 25 empresas subcontratadas em sua operação industrial.

Entre outubro de 2010 e maio de 2011 foi realizado pelo Ministério Público do Trabalho uma fiscalização no EAS. Foram constatadas indícios de terceirização ilícita o que levou a instauração de procedimento para averiguar a situação do Estaleiro. Sendo assim, foi feito um diagnóstico da terceirização, com visitas nos locais onde se realizavam os serviços terceirizados e reuniões com representantes do Estaleiro e das empresas prestadoras de serviços. Foram constatadas pelos auditores que as funções realizadas pelos terceirizados eram idênticas às realizadas pelos trabalhadores efetivos do próprio



Estaleiro, com algumas divergências de denominação da função, porém com similitudes das atividades.

Os auditores identificaram, que os trabalhadores terceirizados respondiam perante um supervisor, contratado pela empresa prestadora de serviço e que este supervisor, prestava contas a um funcionário do Estaleiro, identificando assim, uma cadeia de interdependência. Os auditores observaram, inclusive, que algumas orientações dos supervisores eram dadas diretamente aos trabalhadores terceirizados. Os auditores afirmam que a análise do contrato e da execução do trabalho evidenciava que o EAS mantinha domínio direto sobre o trabalho executado, definindo horários e o que se deveria ser cumpridos em cada setor, supervisionando todas as atividades. Ao passo que as entrevistas e observações indicaram que o EAS detinha poder diretivo sobre os funcionários contratados terceirizados, que trabalham com pessoalidade e subordinação a estrutura operacional da empresa contratante (RELATÓRIO MTE, 2011).

O Relatório indica que o Estaleiro detinha um total de 3.854 empregados cujo vínculo seria reconhecido diretamente com o tomador dos serviços. No entanto, alguns foram excluídos da lista por não exercerem funções relacionadas à atividade-fim do EAS, a exemplo dos técnicos de segurança, auxiliar administrativos, entre outras. Assim, a incidência de terceirização ilícita foi reduzida a um universo de 2.726 trabalhadores. O MPT concluiu que o Estaleiro havia contratado, por intermédio de pelo menos 15 empresas, 2.726 trabalhadores sem qualquer especialização na área de construção naval, para funções ligadas a sua atividade-fim e atividade-meio (RELATÓRIO MTE, 2011).

O EAS contratou trabalhadores para funções ligadas a sua atividade fim, com pessoalidade e subordinação direta, caracterizando-se ilícita intermediação de mão-de-obra (RELATÓRIO MTE, 2011). Para os fiscais do MPT a terceirização ilícita no EAS criou duas classes de trabalhadores no interior da empresa, com tratamentos diferenciados, inclusive no que se refere às condições de saúde e segurança do trabalho, posto que as áreas de vivências que eram diferenciadas, assim como os refeitórios e vestiários. De tal modo, identificaram precarização dos direitos dos trabalhadores terceirizados e em outros benefícios decorrentes do plano de carreira, seja pela flexibilização no respeito aos direitos relacionados à segurança e à saúde do trabalho.

Quando da instauração da fiscalização o Estaleiro detinha 4.221 empregados de acordo com dados do CAGED. Ao término da inspeção, o EAS contava com 7.596 contratados diretamente. Foram contratados de forma direta, de acordo com os auditores 2.970 empregados (num período de oito meses) em decorrência do combate a terceirização, solucionando em esfera macro e coletiva a realidade referente à terceirização. Tal termo firmando entre o EAS e o MPT foi uma forma do Estaleiro não ser autuado.

Com relação à efetivação da política de reconstrução da indústria da construção naval no Brasil é importante salientar a realidade e empasses vivenciados pelos novos estaleiros implantados sob a égide das intervenções do governo federal para estimular o setor. As dificuldades defrontadas pelos estaleiros (ausência de mão de obra qualificada, sucessivos atrasos na carteira de encomendas, prejuízos, bem como o aumento da terceirização) nesses quase dez anos de efetivação, evidenciam a inconstância desse período. Apesar do fomento dado pelo governo federal à indústria da construção naval no pós-2003 a análise da atuação do EAS, o estaleiro com a maior carteira de encomendas do PROMEF e que chegou a ser o maior do hemisfério sul, nos proporciona indicativos de que os desafios do setor são colossais, e na atual conjuntura, a indústria naval corre sérios riscos de voltar aos patamares do fim das décadas de 1990 e início dos anos 2000.

Considerações Finais

A indústria da construção naval brasileira já possuiu grande importância na economia nacional, visto que já foi o segundo maior parque naval do mundo, perdendo apenas para o Japão. Obteve seu auge nos fins dos anos de 1970 e a partir da década de 1980 começou a declinar com seu ápice nos anos 1990, amargurando uma crise de imensa envergadura, com o fechamento de grande parte dos estaleiros nacionais e os que não sucumbiram à crise, foram diminuindo gradativamente o ritmo de sua produção, com a demissão em massa no setor e um longo período de estagnação.

No entanto, a partir das políticas de fomento do governo federal, via a Petrobras e suas obrigações de conteúdos locais, a indústria conseguiu se reerguer, chegando ao ano de 2014 com mais de oitenta mil trabalhadores no setor, ante aos poucos mais de dois mil do fim dos anos 1990. Já em 2011 o país dava claros sinais de recuperação desse setor,



com a participação de 2% das encomendas de embarcações em nível mundial. Neste mesmo ano, ocupou a quarta maior posição de construtor de sondas de perfuração (atrás apenas da Coreia do Sul, Cingapura e China) e o segundo maior parque de construção e plataformas *offshore*, perdendo somente para a Coreia do Sul. As expectativas que demandavam grandes encomendas até 2020 foram frustradas pela queda internacional dos preços do petróleo e por sucessivos casos de corrupção envolvendo compras da Petrobras e Transpetro, além da quebra da Sete Brasil e o não pagamento das encomendas realizadas. O papel de fomento via políticas voltadas foi essencial para garantir encomendas as estaleiros nacionais, com destaque para o conteúdo local mínimo na construção das embarcações lembrando que a retomada do setor se deve a demanda doméstica e a produção dos estaleiros nacionais tem como escopo em sua grande maioria, o mercado interno.

O nosso estudo tinha como objetivo analisar as estratégias de terceirização adotadas pelo Estaleiro que prestavam serviços via as empresas subcontratadas. Assim, buscavamos entender a segmentação do mercado de trabalho entre efetivo e terceiros, bem como a atuação do sindicato representante da categoria frente a tal prática. No que tange a dificuldades, a direção o Estaleiro não permitiu o nosso acesso às instalações do mesmo, porém o próprio presidente do sindicato em entrevista a nós, confirmou que já não havia terceirização de atividades fim no EAS, bem como o MPT, após a sua fiscalização e regularização da situação dos trabalhadores que se encontravam em situação de terceirização ilícita.

Após a euforia dos primeiros anos de consolidação e auge da retomada da indústria da construção naval no país, observamos o esfacelamento do setor. A ideia inicial de reduzir a compra de navios no exterior e as despensas com aluguel está ficando para trás. A revitalização tinha como outros objetivos a mobilização de demanda de mão de obra, descentralização da construção naval no Brasil, permitindo a construção de novos estaleiros e a modernização do parque industrial existente, basicamente concentrado no Rio de Janeiro. Controlado pela Queiroz Galvão e Camargo Corrêa, o Estaleiro Atlântico Sul tinha sido o maior emblema do Programa.

Referências Bibliográficas



DORES, Priscila Branquinho; LAGE, Elisa Salomão & PROCESSI, Lucas Duarte. A retomada da indústria naval brasileira. Publicação BNDES 60 anos, 2012.

JESUS, Claudiana Guedes de & GITAHY, Leda Maria Caira. Transformações na Indústria de Construção Naval Brasileira e seus Impactos no Mercado de Trabalho (1997-2007). 1º Congresso de desenvolvimento regional de Cabo Verde.

JESUS, C. G. Retomada da Indústria de Construção Naval Brasileira: Reestruturação e Trabalho. Doutorado em Política Científica e Tecnológica, UNICAMP: 2013.

MTE. Superintendência Regional de Pernambuco. Relatório de Fiscalização – Terceirização, Estaleiro Atlântico Sul, 2011.

LOPES, Ana Aldivonir Delfino. A dinâmica do trabalho no Estaleiro Atlântico Sul S/A: cooperação e resistência. 2015. Dissertação (Mestrado em Mestrado em Administração) - Universidade Federal da Paraíba.

PASIN, J. A. B. Indústria Naval do Brasil: Panorama, Desafios e Perspectivas. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v. 9, n. 18, p. 121-148, Dez. 2002.

PESSANHA, Eliana. Operários navais: trabalho, sindicalismo e política na indústria naval do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: 7 Letras, 2012.

PEREIRA, Luisa Barbosa. Quando penso no Futuro, não esqueço o meu passado: trabalhadores, direitos e memória na industrial naval do Rio de Janeiro. In: Vêras, Roberto Vêras & Santanta, Marco Aurélio. Trabalho em territórios produtivos reconfigurados no Brasil. João Pessoa: Editora da UFPB, 2013.

TRABALHO E DESENVOLVIMENTO: Um estudo no setor calçadista de Campina Grande¹

Kerilin Laine Andrade Chang²

Universidade Federal de Campina Grande (UFCG)

kerilinchang@gmail.com

INTRODUÇÃO

O mundo do trabalho é caracterizado por constantes mudanças. Para elaboração deste artigo partimos das mudanças provocadas pela reestruturação produtiva, as quais ocorreram a nível mundial no início dos anos de 1970, onde o sistema capitalista mostrou sinais de “inflexibilidade” com relação ao modo taylorista e fordista de produção, que dominou grande parte do modo de organização do trabalho no século XX.

Sendo assim, no processo de reorganização da produção houve o regaste das chamadas formas flexíveis de trabalho, como a terceirização, subcontratação, trabalho temporário e a domicílio, entre outras, o que vem resultando em consequências bastante negativas para os trabalhadores, tais como aumento do número de desempregados, precarização no ambiente e nas condições de trabalho, novos processos de informalidade, entre outras formas degradantes de trabalho.

Partindo dessa problemática, elaboramos este artigo que faz parte do levantamento inicial da Pesquisa de Iniciação Científica (PIBIC), onde estamos estudando o trabalho no setor calçadista no município de Campina Grande-PB. O Objetivo principal é buscar compreender como ocorreu o desenvolvimento do setor calçadista no Estado da Paraíba, mas principalmente no município de Campina Grande, uma vez que este apresenta uma grande representação econômica estadual.

¹ Artigo elaborado sob a orientação da Profa Roseli de Fátima Corteletti, na pesquisa do Programa de Iniciação Científica/PIBIC/CNPq/UFCG, a quem agradeço a dedicada orientação.

² Graduanda do Curso de Bacharel de Ciências Sociais pela UFCG e membro participante do Grupo de Estudos sobre Trabalho, Desenvolvimento e Políticas Públicas coordenado, pelos Professores (as) Roberto Vêras de Oliveira(UFPB/UFCG) e Roseli de Fátima Corteletti (UFCG).

Na metodologia utilizamos referências bibliográficas atuais sobre às transformações do mundo do trabalho e suas consequências para a classe trabalhadora, bem como produções em que constam informações históricas e análises de pesquisas realizadas anteriormente. Além disso, apresentamos dados da caracterização atual do setor calçadista, os quais foram obtidos no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e na Federação das Indústrias da Paraíba (FIEP).

Portanto, este trabalho que é resultado de pesquisa do PIBIC em andamento e tem como principal objetivo analisar as mudanças no mundo do trabalho, a partir da reestruturação produtiva que ocorreu no início dos anos de 1970. Além disso, apresentamos também um breve relato de nossa pesquisa sobre o desenvolvimento histórico e econômico do setor calçadista do município de Campina Grande, tendo como base dados atuais sobre o número de empresas por tipo de produção, bem como o número de trabalhadores por sexo.

1. REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E NOVAS CONFIGURAÇÕES DO TRABALHO

Para compreendermos as mudanças mais recentes do mundo do trabalho torna-se importante resgatar as ideias desenvolvidas pelo Taylorismo, as quais estão registradas na obra “Princípios da Administração Científica”, publicada no ano de 1911. Onde esse sistema de organização se caracterizou pela extrema especialização e racionalização do processo de trabalho. O objetivo principal era evitar desperdícios de tempos e movimentos dos operários na produção, a qual ficava sobre a responsabilidade da gerência supervisionar, criando deste modo uma hierarquia bem definida entre quem planejava e quem executada o processo de trabalho.

O Fordismo, criado por Henry Ford, se caracterizou por ter produção em massa, parcelamento de tarefas dos operários, criação da linha de montagem e padronização das peças resultando em atividades repetitivas, fixas em seus postos de trabalho e com um alto grau de simplicidade. Este processo de trabalho predominou na indústria, ao longo do século XX e teve seu melhor momento na chamada “Era de Ouro”, onde após a Segunda Guerra Mundial se aliou ao keynesianismo, sistema que predominou até o início dos anos de 1970, quando o capital entra em crise, sendo necessário o desenvolvimento da reestruturação produtiva, conforme análise apresentada a seguir.

De acordo Harvey (1989), nos períodos dos anos de 1965 a 1973, o sistema de produção fordista começou a se tornar “ineficiente” de modo geral para a economia capitalista

global, passando ao apresentar problemas com relação à rigidez dos investimentos de capital fixo de longa escala e de longo prazo nos sistemas de produção daquela época, que se caracterizavam como sistema de produção em massa, ou seja, o fordismo.

Sendo assim, uma das soluções encontradas foi a implementação pelas grandes empresas do modelo japonês de produção, ou seja, o toyotismo, o qual foi criado pelo engenheiro Taichii Ohno, no Japão, logo após a segunda guerra mundial, em um contexto de crescimento econômico lento. Com a reestruturação produtiva, este processo de trabalho passou a ser utilizado como um tipo ideal na organização e gestão do trabalho, devido a sua flexibilidade, o que resultou na incorporação de diversas formas de terceirização, de subcontratação, trabalho parcial e a domicílio da produção, tendo em comum a marca da precarização das condições de trabalho e da fragmentação da classe trabalhadora.

No modelo japonês, a demanda da mercadoria é que determina a produção. De acordo com Geraldo Pinto (2007), outras características presentes neste modelo e que são utilizadas na organização e gestão do trabalho são: O *just-in-time* que se caracteriza por produzir no tempo certo e na quantidade adequada; o *kanban*, que se caracteriza por sistema de placas ou senhas de sinalização para reposição de peças e estoques; o programa de qualidade total; do trabalho em equipe; do trabalho polivalente ou multifuncional; além da subcontratação da força de trabalho, da utilização da terceirização e do incentivo ao trabalho em domicílio.

Logo, verificamos que as dinâmicas produtivas implementadas pelas grandes empresas ao longo do século XX, tinham como objetivo enfrentar a crise aumentando a produtividade e a lucratividade. Por outro lado, para os trabalhadores resultou no aumento do ritmo e da jornada de trabalho, deterioração salarial, aumento do desemprego, da informalidade, do enfraquecimento dos sindicatos, entre outros. Pesquisas atuais mostram que a intensificação das formas precárias de trabalho vem ocasionando o aumento de doenças mentais relacionadas aos estresses, bem como de doenças físicas relacionadas a coordenação motora, devido a intensificação da jornada de trabalho.

2. BREVE RELATO DO SETOR CALÇADISTA DE CAMPINA GRANDE

De acordo com Veras de Oliveira (2016, p. 49), as reconfigurações sociais e econômicas da região local, se deram pela implementação da “*Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE)*, no final dos anos 1950”, onde o início da transferência do setor industrial oriundas das regiões brasileiras mais desenvolvidas

economicamente para as regiões periféricas impactou de forma muito forte os padrões das relações de trabalho.

De acordo com Silva Junior (2009), Campina Grande teve uma grande importância comercial por ser a ponte de comércio entre o litoral e o sertão do estado. Com a chegada do trem no município, no ano de 1907 e com a economia do algodão, o espaço de comercialização local foi se modernizando e conseqüentemente a economia local cresceu por conta do ciclo algodoeiro e posteriormente do segundo ciclo relacionado ao da industrialização. Ainda segundo o autor, a história do desenvolvimento econômico de Campina Grande, é marcada por dois ciclos econômicos. O primeiro é caracterizado pelo ciclo comercial algodoeiro e agroexportador, e o segundo pelo ciclo de desenvolvimento caracterizado pelo setor industrial, cujo setor teve um grande investimento por parte de empresas privadas, como também investimentos estatais especificamente no segmento industrial calçadista. Assim, o município passou por um fortalecimento na sua estrutura econômica e tendo conseqüentemente uma grande importância local e regional devido ao seu arranjo industrial calçadista.

É sabido que a produção de calçados é um dos ramos mais importantes da indústria brasileira. Tem início pela atividade de imigrantes alemães e italianos, que instalados na região do Rio Grande do Sul, desenvolveram artesanalmente os calçados de couro no século XIX. Dando continuidade à produção, este estado mantém-se como o principal polo do setor.

O desenvolvimento produtivo enquanto atividade especializada, bem como sua expansão, se tornou possível dada a ampliação do mercado consumidor e instalação das ferrovias. Contudo, a modernização neste ramo sempre se manteve aquém, se caracterizando de modo geral por algumas mudanças na substituição do couro por outras matérias (sintéticos e borracha) e na importação de tecnologias advindas da Europa.

Uma característica importante desde setor, é que a mais alta tecnologia, maior produção e maior empregabilidade ainda se concentram apenas nas grandes empresas. Estas, em 2007, eram responsáveis por apenas 1% da produção total de calçados no Brasil, sendo que 94% era composta de micro e pequenas empresas e 5% de médias empresas. Permaneceram e predominam pequenos empreendimentos nesse setor. Respectivamente, grandes, médias e micro, e pequenas empresas, empregavam em 2007, 39%, 27% e 34% da mão de obra do setor calçadista brasileiro (FIESP, 2009).

A expansão da produção para o Nordeste se deu em um momento no qual a produção nacional já havia se desenvolvido bastante, inclusive, com participação na economia

internacional, o que significou um redirecionamento para o mercado interno, o qual Zingano (2012) caracteriza como um processo de *reestruturação* da indústria brasileira, iniciada na década de 1990, quando houve uma abertura comercial que “*teria pressionado as indústrias do país a passar por uma modernização tecnológica e administrativa, buscando maior qualidade e produtividade, redução de custos e maior competitividade a nível internacional*” (p.45).

Segundo Vêras de Oliveira e Pereira Neto (2009), a consolidação da indústria na Paraíba expressou muitas dificuldades por se tratar de uma região economicamente atrasada, com lento crescimento e com uma informalidade nas relações de trabalho bastante forte.

Os autores ressaltam o fato de que, no começo dos anos 90, a indústria calçadista estava concentrada 30% no Rio Grande do Sul e 25% em São Paulo, na região de Franca. E que este setor também sofreu intensas mudanças com o processo de reestruturação produtiva, que se expressou no deslocamento de uma importante parcela das unidades fabris para o Nordeste, estimulado pelo baixo custo com mão-de-obra e incentivos fiscais. De acordo com as informações dos autores, a indústria calçadista na Paraíba teve início na década de 40, na cidade de Cajazeiras, posteriormente se estende para Patos, João Pessoa e Campina Grande e recebe grandes incentivos da SUDENE nos anos 60. A partir de então, tornou-se possível a classificação em pequenas, médias e grandes indústrias. Citando Siqueira Campos (1995), os autores elaboram uma análise de como ocorre o processo de produção nas grandes indústrias:

[...] O processo de produção das grandes fábricas atuantes na Paraíba envolve as seguintes fases principais: criação (estilo e molde), que envolve uma dimensão “técnica” e outra “mercadológica” (apenas e das 6 grandes fábricas comportam esse momento: a Azaléia S/A e a Alpargartas S/A, além do CTCC); corte (envolve 70% de homens); costura (precedida de marcação; envolve 95% de mulheres; há uma tendência mundial desta fase ser terceirizada para trabalhadores em regime de trabalho doméstico); montagem (80% de homens; ritmo determinado pela esteira). Tais fases se referem à fabricação do cabedal. A fabricação da sola e da palmilha ocorrem, paralelamente, na seção de pré-fabricados. A montagem corresponde à composição entre as partes do cabedal e dos pré-fabricados. Ao final, sucedem-se os passos de expedição, do controle de qualidade e da venda. O processo é marcadamente taylorista-fordista (CAMPOS, 1995, apud VÉRAS & PEREIRA, 2009, p.65).

É importante salientar que o arranjo calçadista campinense, possui uma grande importância na economia regional, pois é o arranjo mais antigo do Estado e teve um grande peso nas novas dinâmicas de industrialização do setor de calçados no estado paraibano, conforme pode ser verificado nos dados que serão apresentados a seguir.

3. DADOS SOBRE A POPULAÇÃO E MERCADO DE TRABALHO

Ao decorrer deste trabalho, observamos que em relação aos dados populacionais e do mercado de trabalho do Estado da Paraíba e do município de Campina Grande, percebemos que devido as suas características históricas e econômicas, o município campinense apresenta para uma cidade de interior paraibana, uma situação de economia periférica com grande participação populacional envolvida neste segmento. A seguir observaremos através de dados estatísticos populacionais, como se caracteriza a distribuição de empregos formais no município, de acordo com o sexo e o setor de atividade econômica.

Nos dados do Censo Demográfico do IBGE/2010 observamos dados referentes à população do Estado da Paraíba, em relação à situação da população residente nos tipos de domicílios urbano e rural, e também com relação ao sexo. Assim, verifica-se que o estado possui um total de 3.766.528 pessoas residentes. Sendo que o número de residentes nos domicílios urbanos é de 2.838.678 (75,36 %), e o de residentes rurais soma um total de 927.850 (24,63 %). Contudo, examinando os números relacionados ao tipo de domicílio e ao gênero temos que, homens que residem em domicílios urbanos totalizam 1.349.820 (47,55 %) e mulheres a 1.488.858 (52,44 %), ou seja, verifica-se um maior número de mulheres na área urbana. Com relação aos residentes em área rural temos um total de 474.559 (51,14 %) homens, sendo que as mulheres representam 453.291 (48,85 %). Além disso, podemos perceber uma maior concentração de mulheres residentes no estado, com um total de 1.942.149 (51,56 %). Já os homens residentes totalizam em 1.824.379 (48,43 %), ou seja, no estado paraibano temos mais homens na área rural e mais mulheres na área urbana.

Na tabela 1, percebemos que a população de Campina Grande é predominantemente urbana com um total de 367.209 (95,32 %) e que existe um predomínio de mulheres residentes nos domicílios urbanos com 194.018 (52,83 %) em relação ao número de homens residentes de 173.191 (47,16 %), já em relação ao número de residentes na área rural percebemos uma pequena diferença entre o número de residentes do sexo masculino e feminino, respectivamente de 9.014 (50,06 %) e de 8.990(49,93%). Observamos que a distribuição da população do local segue a mesma tendência apresentada nos dados do estado da Paraíba.

Tabela 1 – População residente, por situação do domicílio e segundo o sexo, no município de Campina Grande/2010.

Situação do domicílio	Sexo		Total
	Homem	Mulher	
Total	182.205	203.008	385.213 (100,0 %)
Urbana	173.191	194.018	367.209 (95,32 %)
Rural	9.014	8.990	18.004 (4,67 %)

Fonte: IBGE - Censo Demográfico/2010 - Elaboração: Técnicos do IBGE/2017

Na tabela 2 verificamos a distribuição dos empregos formais por setores de atividades e por sexo, onde se constata que 56.811 (54,5%) do total da força de trabalho formal campinense se concentra no setor de serviços, seguido por um total de 21.291 (20,4%) dos trabalhadores (as) empregados (as) no comércio local. Em terceiro lugar estão os (as) trabalhadores (as) da indústria, os quais totalizam 16.469 (18,7%). O setor da Agropecuária e o Setor da Construção Civil juntos possuem um somatório de 6.643 (6,4%) de pessoas empregadas formalmente, no município.

Além disso, constatamos que a maior concentração do trabalho feminino está no setor de serviços, com representação de 30.289 (71,4%), seguidos pelo comércio com 7.941 (18,7%) trabalhadoras. No setor da Construção que até bem pouco tempo era considerado somente de homens hoje já representa (0,7%) do total da força de trabalho empregada, o que significa 300 trabalhadoras, no ano analisado. No Setor de Agropecuária temos apenas 31 (0,1%) trabalhadoras. Na distribuição da força de trabalho masculina verificamos que a maior concentração também está no setor de serviços, porém em uma proporção menor da feminina. No segundo lugar está o emprego no setor industrial, o qual abriga (25,3%) da força de trabalho masculina. Já em terceiro lugar aparece o setor comercial que concentra (21,6%) dos trabalhadores. O setor da Construção Civil e Agropecuária representam juntos (10,2%) da força de trabalho masculina. Contudo, vale salientar que estes setores são bastante conhecidos por abrigar atividades terceirizadas, temporárias e subcontratadas.

Tabela 2– Distribuição do emprego formal de acordo com o sexo e por setor de atividade econômica. Campina Grande, PB/2015.

Setor de atividade	Sexo				Total	
	Masculino		Feminino			
	Número	Percentual	Número	Percentual	Número	Percentual
Serviços	26.522	42,90%	30.289	71,40%	56.811	54,50%
Comércio	13.351	21,60%	7.941	18,70%	21.292	20,40%
Indústria	15.624	25,30%	3.845	9,10%	19.469	18,70%
Construção Civil	6.082	9,80%	300	0,70%	6.382	6,10%
Agropecuária	230	0,40%	31	0,10%	261	0,30%
Total	61.809	100,00%	42.406	100,00%	104.215	100,00%

Fonte: RAIS / Ministério do Trabalho. Elaboração própria

Percebemos que no município de Campina Grande o setor de atividade relacionado à indústria, que dentro deste setor também se encontra o setor de indústria de transformação, onde o setor calçadista tem uma forte presença econômica, com uma representativa taxa de empregabilidade, a qual caracterizaremos a seguir.

4. CARACTERIZAÇÃO DO SETOR CALÇADISTA

Segundo pesquisa realizada pelo sindicato da categoria, no ano de 2016 foram contabilizadas 146 empresas formais no setor calçadista através da Federação das Indústrias do Estado da Paraíba (FIEP), sendo que destas apenas 35 empresas encontram-se vinculadas ao sindicato dos calçadistas, o SINDICALÇADOS.

Essas 146 empresas formais, de acordo com informações obtidas nos relatórios da FIEP/2016, no ramo calçadista paraibano estão distribuídas em cinco segmentações do ramo produtivo calçadista, a “fabricação de calçados de couro”, representando de 56 empresas; a “fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente³”, com 53 empresas; a “fabricação de calçados de material sintético”, com 23 empresas; a “fabricação de partes para calçados, de qualquer material”, com 10 empresas; e a “fabricação de aparelhos e utensílios para correção de defeitos físicos e aparelhos ortopédicos em geral sob encomenda”, com 4 empresas.

³compreende-se a fabricação de material de calçados de madeira, de tecidos e fibras, de borracha e também de outros materiais para a segurança pessoal e profissional.

Na Tabela 3 apresentamos os tipos de fabricação no setor calçadista do estado por números de trabalhadores, onde se verifica um total de 13.720 trabalhadores. Observa-se que a maior concentração de trabalhadores, representando um total de 12.476 (90,93%) está no ramo de “fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente”. Em segundo lugar temos o setor de “fabricação dos calçados em couro” com 707 trabalhadores (5,15 %) e em terceiro lugar temos o setor de “fabricação de calçados de material sintético” com 437 trabalhadores (3,18%) e por fim temos um total de 100 trabalhadores representando o ramo de “fabricação de parte para calçados, de qualquer material” e o ramo de “fabricação de aparelhos e utensílios para correção de defeitos físicos e aparelhos ortopédicos em geral sob encomenda”.

Tabela 3 – Tipos de fabricação do setor calçadista no estado da Paraíba, por número de trabalhadores.

Setor calçadista	Número de trabalhadores	Porcentagem (%)
Fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente	12.476	90,93%
Fabricação de calçados de couro	707	5,15%
Fabricação de calçados de material sintético	437	3,18%
Fabricação de parte para calçados, de qualquer material	92	0,67%
Fabricação de aparelhos e utensílios para correção de defeitos físicos e aparelhos ortopédicos em geral sob encomenda	8	0,05 %
Total	13.720	100%

Fonte: Cadastro Industrial-FIEPB – Elaboração própria/2016

Na Tabela 4 apresentamos as mesmas informações, porém no município de Campina Grande, onde observamos a mesma tendência apresentada nos dados do Estado, exceto pela ausência de empresas do segmento de “fabricação de aparelhos e utensílios para correção de defeitos físicos e aparelhos ortopédicos em geral sob encomenda”, temos uma totalidade de 9.319 trabalhadores, com 8.483 (91,13 %) localizados no ramo de “fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente”, em segundo lugar os trabalhadores do ramo de “fabricação de Calçados em Couro”, com um somatório de 442 (4,72 %). Em terceiro lugar temos a “fabricação de calçados de material sintético” com 310 (3,32%) trabalhadores.

Por último, na “fabricação de parte para calçados, de qualquer material”, temos 74 (0,79%) trabalhadores.

Tabela 4 – Tipo de Fabricação do setor calçadista no município de Campina Grande, por números de trabalhadores.

Setor calçadista	Número de trabalhadores	Porcentagem (%)
Fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente	8.493	91,13%
Fabricação de calçados de couro	442	4,72%
Fabricação de calçados de material sintético	310	3,32%
Fabricação de parte para calçados, de qualquer material	74	0,79%
Total	9.319	100%

Fonte: Cadastro Industrial-FIEPB – Elaboração própria/2016

No setor calçadista paraibano, percebemos que entre as 146 empresas existentes, 90 delas estão situadas no território geográfico de Campina Grande, portanto, o município possui 61,64 % das empresas do setor calçadista, onde podemos afirmar que Campina Grande é o carro chefe em quantidade de empresas e número de trabalhadores empregados nos ramos que fazem parte do setor calçadista paraibano. Em segundo lugar temos o município de Patos com 16 empresas cuja representação estatística é de 10,95 %; já a capital do estado João Pessoa, concentra 14 empresas, representando 9,58 %; o município de Catolé do Rocha situado no sertão paraibano verifica-se a existência de 5 empresas, possuindo 3,42 % do total de empresas do estado.

Segundo o Cadastro Industrial, observamos que Campina Grande se destaca em primeiro lugar com um total de 9.319 (67,92 %) trabalhadores, temos em seguida representando o segundo lugar o município de Santa Rita com 2.027 (14,77 %) trabalhadores, em terceiro lugar a capital do Estado João Pessoa, com o número de 494 (3,60 %) empregados e em décimo quinto lugar temos o município de Sousa com a representação de 1 (0,01 %) funcionário apenas.

5. ALGUMAS CONSIDERAÇÕES

As sociedades capitalistas atuais estão convivendo com graves problemas sociais tanto aqueles provocados pelo desemprego, terceirização e precarização das condições de trabalho quanto pela violência, fome, destruição do meio ambiente, pobreza, e um grande aumento da desesperança para uma vida digna e com sentido, o que nos faz perceber que o

desenvolvimento das forças produtivas não está resultando em melhoria na qualidade de vida, para grande parte da população mundial.

O município de Campina Grande possui uma grande representação econômica no estado da Paraíba, pelo fato de ter em seu território um predomínio significativo do setor calçadista, com concentração 61,64 % do número de empresas em relação a todo o estado e um número significativo de 67,92 % do total de trabalhadores empregados.

Por fim, salientamos que este artigo é resultado da parte inicial do levantamento de dados de uma pesquisa mais ampla, do Programa de Iniciação Científica/UFCG/CNPq, a qual será concluída no mês de agosto de 2017. A mesma vem sendo coordenada pela Profa Roseli de Fátima Corteletti, com o objetivo de analisar os reflexos das transformações mais gerais do mundo do trabalho, em uma economia periférica, onde a informalidade e a precariedade são características marcantes do mercado de trabalho. A pesquisa pretende ainda analisar a trajetória dos trabalhadores terceirizados, do setor calçadista, para entender o modo como vivem na atualidade e como avaliam suas condições de trabalho e de vida.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CORTELETTI, Roseli; SILVA, Daniele. **Terceirização e trabalho precário**: Um estudo no setor calçadista de Campina Grande/PB. Artigo apresentado na Associação Latinoamericana de Estudos do Trabalho (ALAST). Buenos Aires, Argentina, 2016.
- HARVEY, David. Do fordismo à acumulação flexível. In: HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. 17. Ed. São Paulo : Edições Loyola, 2008. p. 135-162.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente. Disponível em: <<http://concla.ibge.gov.br/busca-online/nae.html?subclasse=1539400&tipo=cnae&versao=9.1.0&view=subclasse>>. Acesso em: 20 fev. 2017.
- PINTO, Geraldo. **A organização do trabalho no século 20**: taylorismo, fordismo e toyotismo. São Paulo : Expressão Popular. 2007.
- ROCHA, Noab. Uma análise do arranjo produtivo do polo industrial de calçados de Campina Grande - PB. 2003. 91. **Dissertação** (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife. 2003.
- SILVA JUNIOR, Geraldo. Campina Grande: desenvolvimento histórico no século XX. In: VÉRAS DE OLIVEIRA, R. (Org.). **Campina Grande: a condição urbana da periferia pela lente do trabalho e das políticas públicas**. Campina Grande: EDUEP; EDUFCG, 2009. p. 11-33.
- VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto; PEREIRA NETO, Eugenio. Indústria calçadista, emprego, qualificação e ação pública em Campina Grande. In: VÉRAS DE OLIVEIRA, R. (Org.).

Campina Grande: a condição urbana da periferia pela lente do trabalho e das políticas públicas. Campina Grande : EDUEP; EDUFCEG, 2009. p. 59-83.

VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto. **Trabalho no Nordeste em perspectiva histórica.** Disponível em: < http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142016000200049 >. Acesso em: 11 de mai. 2017.



Desenvolvimentismo, Neoliberalismo e “Neodesenvolvimentismo”: O real interesse por trás das políticas de desenvolvimento no Brasil.

Leonardo Patrício de Barros

leonardo_pbarros@hotmail.com

Universidade do Estado do Rio de Janeiro

INTRODUÇÃO:

A partir dos anos 2000 pode-se observar uma retomada no debate sobre o tema Desenvolvimentismo, com maior intensidade após o início do primeiro mandato do ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva (2002-2006). Os desdobramentos políticos e sociais resultantes da implementação deste modelo tem oferecido elementos para o debate entre a comunidade acadêmica em variadas áreas de conhecimento.

O interesse particular pelo assunto surgiu, a partir, da experiência vivenciada pelo graduando como bolsista de iniciação científica PIBIC/CNPQ no projeto de pesquisa “Estratégias de Desenvolvimento e Políticas Públicas de Regionalização no Brasil dos anos 2000: crítica à razão “neodesenvolvimentista” coordenado pela Prof^ª. Dr^ª. Rosângela Nair, no período de agosto de 2013 a julho de 2016. Por meio da sua inserção na pesquisa foi possível ao aluno observar que ao ter seu candidato eleito para a presidência da república, o Partido dos Trabalhadores/PT retoma o discurso da ideologia Desenvolvimentista inserindo novos aspectos nela.

O aquecimento do mercado interno e sua estruturação além das obras de infra-estrutura, aumento das exportações e dos programas de transferência de renda são alguns elementos partícipes para a estruturação do que o governo apresenta como “Neodesenvolvimentismo”. O “novo desenvolvimentismo” surge como uma alternativa a onda neoliberal implementada no governo de Fernando Henrique Cardoso/FHC que enxugou os investimentos no desenvolvimento da infra-estrutura do país e também no âmbito social dando foco a necessidade de o Estado buscar meios de reestruturar a economia brasileira que ainda enfrentava os

resquílios da crise da década de 1980. A proposta falaciosa de rompimento com o modelo de FHC e renovação do modelo Desenvolvimentista iniciado com Getúlio Vargas em 1930 é o que constitui as bases ideológicas do “Neodesenvolvimentismo”.

Desta maneira este artigo pretende interpretar o real objetivo dos modelos político-econômicos implementados no Brasil a partir de 1930. A investigação tem base qualitativa, sustentando-se em pesquisa bibliográfica e documental.

O DESENVOLVIMENTISMO:

O período Desenvolvimentista se inicia em 1930 com Getúlio Vargas (1882 – 1956) e marca o fim da República Velha 1889 – 1930. Segundo Reinaldo Gonçalves (2013) esse período foi marcado pelo domínio das elites paulistas e mineiras com forte predominância da economia agro-exportadora e não industrial. Cabe salientar que o principal objetivo de Vargas com a implementação do Nacional-Desenvolvimentismo (ND) era modernizar a forma de produção brasileira e introduzir no país um “processo de industrialização substitutivo de importações” (GONÇALVES, 2013, p, 34). Isso significa que a ideia de Vargas era a exaltação da indústria nacional permitindo que o Brasil passasse a produzir dentro de seus territórios o que anteriormente comprava de outros países.

A participação da indústria de transformação no PIB¹ aumentou de 12%, em 1929-1930, para 26% em 1979-1980. A queda da importância relativa da agropecuária se expressou também no avanço de outras indústrias (construção, indústria extrativa mineral e serviços industriais de utilidade pública) e do processo de terceirização (crescente participação do setor terciário – serviços). (GONÇALVES, 2013, p.34).

Assim, podemos verificar que no período Desenvolvimentista (1930 – 1979) ocorre a transformação da economia brasileira em economia industrial, porém podemos afirmar que a exportação de *commodities* permanece como elemento fundamental, entretanto, não se pode negar o crescimento da participação do capital industrial no produto interno bruto brasileiro. Ainda segundo Gonçalves, perceberemos que o Desenvolvimentismo no Brasil foi sustentado pelo trinômio: industrialização substitutiva de importações, intervencionismo estatal e nacionalismo. Isso significou que o país passaria a produzir o que anteriormente comprava, o Estado direcionaria as ações da cadeia produtiva além de oferecer as bases para o desenvolvimento desse novo formato de produção e evidentemente a indústria nacional teria protagonismo na produção.

¹ Pode-se entender como PIB a soma em valores monetários de bens e serviços finais produzidos em determinada região em determinado período

Em suma o objetivo do ND foi deslocar o poder político e econômico que estava nas mãos dos grandes latifundiários para a burguesia industrial e esse movimento só era possível com um reordenamento da forma de produzir, posto que nos sistema capitalista são os proprietários dos meios de produção que integram a classe dominante. Esse poder cresce a cada momento no período Desenvolvimentista, e se intensifica a partir dos anos 1950 com Juscelino Kubitschek (1902 – 1976) quando com o plano de metas que era constituído por 31 medidas para estimular a economia com foco no desenvolvimento dos setores industriais, energético e de transportes, o presidente mineiro intensifica o processo prometendo desenvolver em 5 anos o que o país levaria 50 anos para realizar. É nesse período histórico que montadoras como Volkswagen e Ford implementam sedes no país, com a implementação de transacionais no território brasileiro a nação se torna ainda mais dependente do capital internacional. Cabe elucidar que mesmo com o protencionismo estatal o país ainda conta com o “suporte do financiamento e investimento externos” (GONÇALVES, 2013, p. 38), assim o que se pode identificar é que mesmo com uma política de exaltação a soberania nacional o Brasil por ser um país subdesenvolvido não possui o capital e as tecnologias necessárias para seu Desenvolvimento, desta maneira é um processo extremamente necessário a subordinação brasileira aos países centrais para dar continuidade ao ND.

Conforme Ianni, “Como o revelam todas as manifestações de intervencionismo (do Estado), este é sempre uma necessidade do sistema de mercado, resultado e condição da apropriação privada” (IANNI,1989,p.12). Seja por meio dos empréstimos realizados junto ao Fundo Monetário Internacional (FMI) ou pela implementação de transacionais no território brasileiro o que podemos verificar é o que Ianni salientou, o Estado oferece as bases, por meio de sua intervenção, para que a classe dominante realize sua apropriação de capital. Sendo objetivo do ND a efetivação da dominação da burguesia industrial, coube ao Estado permitir que a industrialização fosse um negócio “lucrativo (...) onde lucrativo significa tornado lucrativo por meio da garantia ou subsídio do Estado” (MANDEL, 1982, p. 340) e a partir de 1964, é que veremos que esse movimento realizado pelo Estado tem seu ápice, é na ditadura militar (1964 – 1988) que a burguesia industrial ganha maior força no período Desenvolvimentista e está mais diretamente ligada aos assuntos do Estado e por meio dele se fortifica política e financeiramente. Segundo Campos (2014) “Em uma ditadura cujos quadros burocráticos mais importantes estavam repartidos entre origens militar e civil, a ampla maioria dos altos funcionários de caráter não militar era de membros da classe empresarial, ou de representantes de seus interesses” (CAMPOS, 2014, p.309). A burguesia passa a ter grande poder político e a



realizar as ações para a multiplicação de sua dominação. Segundo o autor “a existência da especialidade em engenharia dentro da formação militar e a relação amistosa entre os generais e os empreiteiros auxiliava essa escolha” (CAMPOS, 2014, p. 312), a escolha a que o autor se refere é a nomeação para os mais importantes ministérios do governo militar, é evidente que a nomeação deste ou daquele estaria diretamente ligado aos interesses da burguesia industrial que se consolidava no poder.

A Era Desenvolvimentista (...) ficou marcada pelo protecionismo e pela ausência de reformas estruturais diretamente relacionadas à distribuição de riqueza e renda. Em consequência, ao final desse período, o país tinha umas das mais elevadas concentrações de riqueza e renda do mundo. A enorme injustiça social faz parte, portanto, da herança nefasta do capitalismo moderno constituído no Brasil ao longo de meio século. Se, por um lado, é verdade que houve mudanças estruturais e processo de modernização notáveis na Era Desenvolvimentista, por outro, é ainda mais verdadeiro que, no final dela, o país ainda tinha enormes deficiências em áreas como saúde, saneamento, educação, moradia, segurança, meio ambiente, transporte e seguridade social. A própria qualidade das instituições estava muito aquém dos padrões dos países desenvolvidos. (GONÇALVES, 2000, p. 48).

O autor fecha de maneira ímpar uma definição do período Desenvolvimentista e nos oferece a elucidação do que significou de fato esse modelo econômico para o Brasil, e, para completar o pensamento de Gonçalves, Sônia Mendonça resume o milagre econômico como “a garantia de lucros faraônicos às empresas monopolistas (nacionais e estrangeiras)” (MENDONÇA, 1986, p.91)-, e arrisco acrescentar que na realidade o Desenvolvimentismo foi o viés encontrado pela burguesia para ampliar suas formas de acumular capital, o que ocorre de fato não é a transferência do poder da burguesia latifundiária para a burguesia industrial, mas a burguesia latifundiária que industrializa os seus meios de produção e cria novas formas de valorizar seu capital.

A “ONDA” NEOLIBERAL NO BRASIL:

Após a redemocratização do Brasil o país passa por um processo de retomada do neoliberalismo e rompimento com o ND, os governos posteriores ao de João Figueiredo (1918 – 1999) até FHC realizam movimentos em função da reestruturação econômica do país, posto que a crise, herança do período ditatorial, desestabilizara a economia brasileira. Após a elaboração do consenso de Washington, o Brasil passa a seguir a cartilha - produto deste acordo - e se coloca ainda mais subordinado aos desmandos dos países de economia central; é no governo de Fernando Henrique (1994 – 2002) que se pode observar maior dominação econômica internacional ao Brasil, para obter empréstimos ao FMI o país deveria seguir as definições do consenso e elas estavam ligadas a abertura do mercado, privatização de estatais, redução de

gastos públicos (com foco na diminuição do Estado no âmbito social), dentre outras. O que se definiu em Washington nada mais foi do que uma receita a ser seguida por países subdesenvolvidos para que a burguesia internacional se apropriasse de capital, seja pelos juros exorbitantes aplicados ao pagamento dos empréstimos realizados pelos países periféricos ou pela invasão do mercado desses países após a abertura comercial. O enxugamento do Estado no que concerne ao social teve por real objetivo permitir o direcionamento do maior número possível de recursos para a geração de lucros para o setor financeiro, ou seja, para o pagamento da dívida.

O “NEODESENVOLVIMENTISMO”:

O “Neodesenvolvimentismo” surge no Brasil nos anos 2000, mais especificamente no momento em que Luis Inácio Lula da Silva inicia seu governo (2003 – 2010) como presidente da República. Segundo Bonente e Corrêa (2014) esse modelo político surge

no rescaldo do fracasso do neoliberalismo na América Latina, o novo-desenvolvimentismo pretende construir uma ‘alternativa aos males do capitalismo’ por meio de uma atividade estatal capaz de se conjugar harmonicamente com mercados ‘fortes’ – isso é, definidores do norte da vida social (BONENTE e CORRÊA, 2014, p.1).

Desta maneira perceberemos que a política “Neodesenvolvimentismo” tem por objetivo o aquecimento do mercado interno dando poder de compra a população. Mas essa abordagem será retomada mais adiante, neste momento cabe ressaltar o surgimento do novo-desenvolvimentismo no Brasil.

Contrariando a lógica do *laissez faire* proposto pelo neoliberalismo, onde o mercado funciona com irrestrita liberdade e supostamente daria conta de atender todas as mazelas sociais provenientes do modelo de produção capitalista, o “Neodesenvolvimentismo” se apresenta como uma superação a este Neoliberalismo, porém ele não é um resgate do Desenvolvimentismo, posto que o modelo implementado a partir dos anos 1930 seria obsoleto e não “se adequaria a conjuntura” (BONENTE e CORRÊA, 2014, p. 4), assim, o novo-desenvolvimentismo possui características diferentes do antigo modelo iniciado por Vargas. Ainda segundo os autores supracitados, podemos perceber que no ND a base era a industrialização substitutiva de importações; o Estado por meio de poupanças forçadas deveria viabilizar essa industrialização e executar os investimentos para tal processo e já no “novo” modelo defende-se o crescimento baseado nas exportações, ou seja, a industrialização deixa de ser a “jóia da coroa” e o Estado passa de um Estado-empresário para ser o criador de “oportunidade de investimentos” e redutor “de desigualdades econômicas”. O que se pretende

dizer aqui é que o mercado fica com maior liberdade que no período Desenvolvimentista e que o Estado passa a oferecer as garantias para o desenvolvimento, em especial, por meio das concessões e financiamento de obras públicas.

No governo Lula a criação do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) foi o grande movimento realizado para esse fim, obras de infra-estrutura do país foram efetuadas por empresas privadas com recursos públicos provenientes Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social/BNDES. Para melhor caracterizar essa realidade podemos abordar a Usina Hidrelétrica de Belo Monte que foi construída pelo consórcio Norte Energia com empréstimos realizados pelo BNDES. Porém, não diferente do objetivo do Desenvolvimentismo, que estava ligado ao enriquecimento da burguesia o novo-desenvolvimentismo segue a mesma lógica, no caso de Belo Monte e em outros tantos outros o interesse real está diretamente ligado a geração de lucros a classe dominante.

Ao percebermos que além das concessões para a construção a lógica do novo desenvolvimento legitima a dominação e apropriação dos lucros gerados pelos empreendimentos as empresas privadas, o financiamento pelo BNDES é realizado com juros muito menores que a tabela fixada no mercado financeiro, ou seja, as empresas lucram tanto com a produção que será feita pelo empreendimento depois de pronto, no caso de Belo Monte com a produção de energia, como valorizam seu capital ao pagar o financiamento a preços muito abaixo do mercado financeiro, é nesse sentido que podemos verificar que Mandel (1982), como abordado anteriormente, estava certo ao evidenciar que o Estado executa suas funções objetivando a lucratividade da classe burguesa. Esse movimento, como podemos perceber, foi realizado tanto no Desenvolvimentismo e permanece no “Neodesenvolvimentismo” e isso nos mostra que esse papel não é privativo desta ou daquela política econômica e sim uma ação fundamental e inerente ao Estado Capitalista, e, no “Neodesenvolvimentismo” o Estado assume um papel ativo, porém subsidiário ficando em segundo plano deixando que o mercado siga o seu próprio fluxo, porém executa as ações quando é necessário seja por meio de financiamentos, desregulação ou concessões.

CONCLUSÃO:

Como dissemos anteriormente o “Neodesenvolvimentismo” contou com o aquecimento do mercado interno como força motriz para o desenvolvimento, a lógica implementada é de que seria realizada uma “transformação produtiva com equidade” (BONENTE e CORRÊA, 2014, p. 5), isso significa que o poder de consumo dos brasileiros e a erradicação da pobreza extrema seriam o alicerce para o novo modelo político. Nos governos do PT as políticas de assistência

social, valorização do salário mínimo, ampliação do crédito com foco no empréstimo consignado e aumento dos benefícios previdenciários, em especial o benefício de prestação continuada (BPC), foram propulsores deste aquecimento do mercado interno. Mais especificamente, no que concerne as políticas de assistência, Mota (2010) nos diz que:

(...) as políticas que integram a seguridade social brasileira longe de formarem um amplo e articulado mecanismo de proteção, adquiriram a perversa posição de conformarem uma unidade contraditória: enquanto avançam a mercantilização e privatização das políticas de saúde e previdência, restringindo o acesso e os benefícios que lhes são próprios, a assistência social se amplia, na condição de política não contributiva, transformando-se num novo fetiche de enfrentamento à desigualdade social, na medida em que se transforma no principal mecanismo de proteção social no Brasil. (MOTA, 2010, p.134)

Neste sentido o que a autora quer dizer é que os benefícios são encarados como uma forma de oferecer ao proletariado o poder de consumo, desta maneira, aquecendo, de fato, o mercado interno, sendo assim o objetivo desta política está em permitir que a população compre mais e assim, o mercado passe a absorver mais lucros, enquanto a saúde fica esquecida pelo Estado e, também, é mercantilizada pelo setor privado os benefícios sociais surgem para atender as demandas do mercado. Não se prioriza a equidade social por meio da seguridade social, o que se pretende realizar é renovação da forma de produzir criando mercado consumidor para essa produção. O que devemos ter em mente é que independente do modelo político-econômico que está em vigor, seja ele Desenvolvimentismo, Neoliberalismo ou “Neodesenvolvimentismo” o principal interesse em jogo é permitir que a acumulação e valorização de capital se concretizem e que a dominação burguesa se perpetue, assim permitindo a continuação do projeto societário capitalista.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA:

BONENTE, Bianca A.I.D. e CORRÊA, Hugo F.S. Desenvolvimento sem “ismo”: uma crítica ao novo-desenvolvimentismo a partir dos *grundrisse* de Marx. Acesso em: 04 de fev. de 2017.

Disponível em: <
file:///C:/Users/maythê/Downloads/desenvolvimento%20sem%20ismos%20uma%20critica%20ao%20novo-desenvolvimentismo%20a%20partir%20dos%20grundrisse%20de%20marx.pdf>

CAMPOS, Pedro Henrique Pedreira. Estranhas Catedrais: As empreiteiras brasileiras e a ditadura civil-militar, 1964-1988. Niterói: UFF, 2014.

CARVALHO, Raul de; IAMAMOTO, Marilda V. Relações sociais e serviço social no Brasil: esboço de uma interpretação histórico-metodológica. São Paulo: Cortez, 1995.



GONÇALVES, Reinaldo. Desenvolvimento às Avessas: verdade, má-fé e ilusão no atual modelo brasileiro de desenvolvimento. Rio de Janeiro: LTC, 2013.

IANNI, O. Estado e Capitalismo. São Paulo: Brasiliense, 1989.

MANDEL, E. O capitalismo tardio. São Paulo: Abril, 1982.

MENDONÇA, Sônia Regina de. Estado e economia no Brasil: opções de desenvolvimento. Rio de Janeiro: Graal, 1986.

MOTA, Ana Elizabete (org.). O mito da assistência social: ensaios sobre Estado, Política e Sociedade. São Paulo: Cortez, 2010.

A CADEIA GLOBAL DA CARNE E A SUPEREXPLORAÇÃO DO TRABALHO IMIGRANTE HAITIANO NOS FRIGORÍFICOS BRASILEIROS

Letícia Helena Mamed¹

Resumo:

À luz do processo de reestruturação produtiva que conectou o complexo agroindustrial nacional à cadeia global da carne, refletindo sobre as circunstâncias sociais e políticas da modernização dependente dos frigoríficos brasileiros, este trabalho objetiva examinar o decurso de mobilidade do trabalho gestado por essa nova fase da agroindústria da carne, que permite compreender a intensa mobilização de haitianos para o Brasil nos últimos cinco anos. Após ingressarem de modo indocumentado e endividado, enfrentando uma viagem longa, cara e perigosa, em condições de violenta vulnerabilidade, esses trabalhadores imigrantes encontraram no complexo frigorífico, com sua superexploração estrutural, o principal caminho para integração laboral e social no país.

Palavras-chaves: Cadeira Global da Carne; Haitianos; Frigoríficos; Brasil.

Introdução

O desenvolvimento da agroindústria brasileira da carne integra o processo de evolução da economia política global na era de consolidação dos monopólios, dentro do qual, por meio de vínculos históricos e articulações de interesses entre os agentes econômicos nacionais e os do imperialismo do centro capitalista, resultou na condição de modernização dependente do país (FERNANDES, 2006; MARINI, 2000). Essa

¹ Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), com bolsa do Programa de Formação Doutoral Docente (Prodoutoral/UFAC/CAPES), sob orientação do Prof. Dr. Ricardo Antunes. É professora de Teoria Social/Sociologia do Centro de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Acre (UFAC), e membro dos grupos de pesquisa Mundos do Trabalho na Amazônia (UFAC-CNPq), Estudos sobre o Mundo do Trabalho e suas Metamorfoses (CNPq/UNICAMP), e Trabalho e Capital (CNPq/USP). Contato: leticiamamed@gmail.com.

característica particular de desenvolvimento dependente, de contexto produtivo desigual e combinado, está refletida no fato de que as transformações decorrentes da chamada reestruturação produtiva pelas empresas atuantes no plano nacional, como é o caso da agroindústria da carne, não ocorreu de forma similar aos países de capitalismo avançado.

No Brasil, internamente, definiu-se a dependência como vínculo estrutural e sua existência delimitou a superexploração da força de trabalho e a espoliação dos recursos naturais como base essencial, uma vez que a divisão internacional do trabalho necessitava ser conformada pela intensificação da desigualdade entre países que assegurassem a constituição de uma taxa média de lucro a ser apropriada pelos capitais financeiros monopolistas (MARINI, 2000). Os efeitos locais da modernização dependente se evidenciam em uma maior intensificação do trabalho, no aviltamento do valor dos salários, na redução dos postos de trabalho e no aumento da informalidade, em um cenário de precarização das condições e das relações laborais de ampla parcela da força de trabalho do país (MARINI, 1977, 2000).

A esse contexto brasileiro, com histórica tendência à exploração redobrada do trabalhador, os migrantes haitianos foram especialmente mobilizados (GAUDEMAR, 1977), considerando-se basicamente a forte presença do Brasil no Haiti desde 2004, como líder da Missão das Nações Unidas para a Estabilização do Haiti (Minustah) (LUCE, 2007; PATARRA, 2012; SEGUY, 2014). Integrados aos processos produtivos da agroindústria da carne, essa estratégia do capital resultou em pressão para manutenção dos baixos salários da classe trabalhadora nas regiões de ingresso, em decorrência do aumento do exército industrial de reserva, e, por sua vez, fortalecimento das estruturas de controle social em áreas do país de baixa tradição sindical (BOSI, 2016; VARUSSA, 2012; 2016). Como resultado, essa renovada pressão econômica e social possibilitou que a produção e acumulação no setor fossem ajustada e impulsionada no país (MAMED, 2016).

1. A cadeia global da carne: panorama a partir da modernização dependente dos frigoríficos brasileiros

A indústria da carne é um exemplo clássico de setor que, a partir de poucos, mas importantes conglomerados, exacerba o poder corporativo, provocando impactos

negativos e, em alguns casos, irreversíveis sobre o modo de vida de trabalhadores, pequenos agricultores, meio ambiente e a sociedade como um todo. Trata-se de uma indústria cuja atuação é camuflada, especialmente devido à sua relação estreita com outras cadeias, como as da soja e do milho, o que dificulta que parte das organizações e dos movimentos sociais determinem, nas suas estratégias de enfrentamento, a sua lógica de funcionamento e valorização. Seguindo a tendência do núcleo da cadeia de valor, quase todos os demais segmentos dela, como o de sementes e biotecnologia, produtos químicos, maquinaria, genética e o da saúde dos animais, também são fortemente concentrados.

Nesse contexto de concentração corporativa crescente, é importante considerar que três das maiores empresas de carne do mundo são do Brasil. Nos anos 2011, 2012 e 2013, a brasileira JBS S.A., ao adotar uma política de compra e incorporação intensa de empresas mundo afora, liderou o mercado de processamento de carne globalmente, seguida das americanas Tyson Foods e Cargill (AGUIAR; TURA, 2016). De 2011 a 2012, outra brasileira, a BRF Brasil Foods S.A. (resultado da fusão entre Sadia S.A. e Perdigão S.A, no ano de 2011) ganhou destaque, pulando do 9º para o 4º lugar, e mantendo essa posição em 2013. Com essa progressão, ela saltou cinco posições no *ranking* mundial em apenas um ano. Campeã do setor em todo o planeta, sozinha, a JBS produz mundialmente mais carne do que as dez empresas posicionadas do 11º ao 20º lugar juntas. As dez maiores empresas possuem o controle quase total do mercado, sendo que depois delas a porcentagem de domínio passa a 4%, quadro que confirma ser uma indústria altamente concentrada (SHARMA, 2016).

A cadeia produtiva de carnes no Brasil inclui, conforme já sugerido, desde a produção de rações, como soja e milho, até a carne processada, embalada e comercializada no supermercado. A título de exemplificação, as principais empresas do circuito global da cadeia da carne atuantes no país são: (a) segmento de agrotóxicos: Bayer, Basf e Bunge; (b) sementes: Monsanto, DuPont e Syngenta; (c) maquinário: John Deere, Case New-Holland e AGCO; (d) produção agrícola: Tejar, SLC, Bom Futuro e Vanguarda; (e) comércio de grãos: Bunge, Cargill, Dreyfus e ADM; (f) processamento: JBS, BRF, Marfrig, Bunge, ADM, Cargill e Dreyfus; (g) industrializados: Nestlé e BRF. Todas elas possuem perfil multinacional e assumem importância significativa nas exportações brasileiras, figurando sempre entre as dez maiores (SCHLESINGER, 2016).

Ao se realizar um retrato produtivo da agroindústria da carne brasileira, entre 2010 e 2015, período contemplado por esta investigação, é possível observar que o país consolidou definitivamente a sua participação e competitividade no mercado internacional do setor, estando muito bem posicionado entre os maiores produtores e exportadores mundiais. Essa posição destacada do país está alicerçada em uma característica interna essencial: seus baixos custos de produção, uma vez que o agronegócio se desenvolveu mantendo a característica histórica da grande concentração de terras, que depois passaram ao domínio dos grandes capitais, assim como conservou e acentuou a condição de superexploração do trabalho (Citar).

Logo no início dos anos 2000, conciliando esse elemento favorável com a adoção de algumas modernas técnicas, especialmente no que se refere ao controle genético e a saúde dos animais, o que permitiu a conquista de importantes certificações internacionais, o Brasil logrou posição entre os principais fornecedores mundiais de proteína animal. Assim, ao final do ano de 2010, de acordo com os dados da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC), e segundo o relatório do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), no *ranking* dos dez maiores produtores e exportadores mundiais, o país já ocupava a segunda posição na produção de carne bovina e a terceira na de frango. Com relação às exportações, se destacava como líder mundial nos mercados dessas commodities (ABIEC, 2010; USDA, 2009; 2010). A produção brasileira de carnes cresceu vertiginosamente na primeira década do século XXI, em proporção superior à mundial: ao passo que as produções mundiais de carne bovina, suína e de frango subiram 6,0%, 19,8% e 39,6%, respectivamente, para o Brasil, os aumentos, no mesmo período, foram, respectivamente, de 40,3%, 57,7% e 91% (USDA, 2000-2010).

Conforme os dados da tabela a seguir, o Brasil é o maior produtor de bovino e o maior exportador de frango e de soja. Na pauta de exportações do país, em primeiro lugar está o complexo de soja, com 14% em 2014 e 13% em 2015. O complexo de carnes, avaliado sozinho, ocupa a quinta posição, respondendo por 7,6% em 2014 e 8% em 2015, com referência ao total. Mas do ponto de vista da cadeia de valor, ao se considerar a associação entre os dois complexos, eles respondem por quase metade das exportações agropecuárias brasileiras (SCHLESINGER, 2016; USDA, 2016).

TABELA 1 – Brasil no *ranking* de produção e exportação da cadeia global de carne

PRODUTO	PRODUÇÃO	EXPORTAÇÃO
Bovino	1º lugar	2º lugar
Soja	2º lugar	1º lugar
Frango	2º lugar	1º lugar
Milho	3º lugar	2º lugar
Suíno	4º lugar	4º lugar

Fonte: Schlesinger (2016) e USDA (2016).

O governo atribui a condição de grande produtor e exportador de carne do Brasil à sua “vocação para o agronegócio”. Entretanto, isso se revela menos uma vocação e mais uma política de incentivo deliberado, quando são mapeados os contínuos favorecimentos ao setor. Eles acontecem por meio de mudanças na legislação que, em 1980, promoveram histórica redução dos impostos de importação, incluindo desde agrotóxicos até sementes. Em relação à exportação, foram reduzidos os impostos de *commodities* não processadas, como a soja. Além disso, liberalizaram os *royalties* e permitiram remessas de lucros. A Lei de Biossegurança liberou os transgênicos e, mais recentemente, o novo Código Florestal permitiu a expansão da sua produção (SCHLESINGER, 2016).

Também existem incentivos oficiais ao setor agroexportador, como juros subsidiados para o plantio, criação animal, compra de maquinários, com o perdão de dívidas, a redução de juros devidos, a criação de multinacionais brasileiras, como a JBS e a BRF, o apoio a fusões e aquisições, complementados pela isenção ou redução de outros impostos. O incentivo ocorre também pela realização de pesquisas por intermédio da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), em torno de produtos do agronegócio, e não do feijão e arroz, que só são pesquisados quando o objetivo é o desenvolvimento de transgênicos (SCHLESINGER, 2016).

Outro instrumento importante de fomento ao agronegócio é o investimento estatal em infraestrutura. O Programa de Investimentos em Logística (PIL) de 2015, por exemplo, prevê quase R\$200 bilhões em aplicações, em muitos casos, vinculados à exportação de *commodities*. Os projetos incluem, dentre outros, portos e ferrovias para viabilizar e otimizar o transporte de grãos no país. Como parte essencial desse pacote de estímulos ao agronegócio corporativo está a criação de multinacionais, com recursos

públicos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Este banco não só fornece empréstimos como também é dono de ações através do BNDES Participações S.A. (BNDESPar), sociedade gestora criada para administrar as participações da instituição nas diversas empresas. No caso da JBS, o BNDES detém 24,58% das ações e a Caixa Econômica, que pertence ao governo federal, detém 10,8%. Já a BRF, que não possui capital do BNDES, conta com a participação de grandes fundos de pensão (SCHLESINGER, 2016).

Os vultosos números de produção e exportação aqui apresentados são comumente repetidos para ilustrar a dinâmica da acumulação de capital no âmbito da agroindústria da carne no país durante as últimas cinco décadas. Em muitos casos eles têm servido para auxiliar um repertório econômico e político que aclama de modo acrítico a importância dessa indústria para a economia brasileira. Consoante aos propósitos desta pesquisa, interessa a partir de agora problematizar o curso de desenvolvimento dessa indústria à luz das relações sociais de produção, a fim de evidenciar o papel e a trajetória de quase meio milhão de trabalhadores, que constituem a riqueza de fazendas, granjas, frigoríficos e multinacionais relacionadas à agroindústria da carne no país.

2. Mobilização e integração de haitianos ao circuito de superexploração do trabalho da agroindústria da carne no Brasil

O florescimento da indústria frigorífica está diretamente relacionado com a divisão internacional da produção e do trabalho e seu lucro é maior quando instalada em países ou regiões que dispõem de força de trabalho abundante e barata, tendo em vista ser um setor extremamente poluidor e responsável por causar lesões físicas e psicológicas, com altos índices de afastamentos por incapacitação de trabalhadores (NELI, 2006; NELI; NAVARRO, 2013; RIBEIRO, 2014; SANTOS FILHO, 2012). Dessa maneira, ao passo que o país se tornou um dos principais produtores globais de carnes, o setor foi apresentando maior necessidade de contratação e fixação de trabalhadores, em razão das características específicas do seu processo produtivo. Muito embora ele tenha sido alvo de um programa de modernização tecnológica desde a década de 1970, nem todas as etapas da produção na agroindústria da carne foram mecanizadas. Logo, o trabalho

parcelar, fragmentado, estruturado na decomposição crescente das tarefas, reduzido a ações mecânicas, repetitivas e intensas, nos moldes do trabalho fundado no taylorismo-fordismo, permanece sendo uma das condições marcantes da seção de abate e corte dessa indústria, conforme atestam as mais recentes etnografias produzidas sobre esse contexto (BOSI, 2011; 2012; 2014; CARVALHAL, 2007; 2010; HECK, 2012; NELI, 2006; NELI; NAVARRO, 2013; NOGUEIRA, 2014; RIBEIRO, 2014; VARUSSA, 2016).

Desse modo, nos últimos cinco anos, com a intensificação crescente do ritmo de trabalho para cumprir metas diárias de produção, longas jornadas, condições precárias de trabalho e reduzidos salários, associados ao elevado índice de doenças laborais, os frigoríficos brasileiros enfrentavam dificuldades para contratar e firmar trabalhadores, quando então passaram a recrutar os migrantes haitianos recém-chegados ao Brasil por meio do Estado do Acre, na Amazônia Sul Ocidental. O fluxo deles por essa região fronteiriça entre Brasil-Peru e Bolívia, iniciado em 2010, seguiu uma tendência de continuidade e crescimento até 2015, com estimativa da passagem de mais de 37 mil até o final deste ciclo de cinco anos. Estimativas nacionais de pesquisadores e de representantes das próprias redes migratórias sugerem que pelo menos entre 50 e 70 mil haitianos migraram ao Brasil nesse período (FERNANDES, 2014), sendo este o primeiro fluxo significativo de estrangeiros para o país desde 1930 (CAVALCANTI et al., 2014; 2015; MONTEIRO, 2015).

Ao partirem do contexto caribenho de profunda crise, na condição de indocumentados, eram aliciados por redes de contrabando de migrantes, motivados por expectativas de trabalho e vida digna. Após percorrerem a longa e perigosa rota latino-americana até o Brasil, endividados e transtornados, no Acre eram recebidos em um acampamento improvisado pelo poder público, que os orientava sobre a regularização da documentação e os preparava como força de trabalho apta a seguir viagem, em uma ação articulada às necessidades de recrutamento dos setores aquecidos da economia nacional, que assim os disponibilizou, por exemplo, para integrar a linha de produção dos frigoríficos (MAMED, 2016).

Do ponto de vista das relações sociais de produção, as atividades frigoríficas estão entre as mais precarizadas, com menor remuneração e maior perigo, em termos de acidentes e doenças. Mesmo nos EUA, o centro mais industrializado e cujos

números são conhecidos, essas atividades englobam os trabalhadores mais empobrecidos, em especial migrantes hispânicos, afrodescendentes e asiáticos, que nelas laboram em larga escala. Também na Alemanha, o grande expoente europeu dessa cadeia de valor, a indústria frigorífica apresenta os piores índices de condições de trabalho. Grande parcela dos trabalhadores é formada por migrantes, em especial da Europa Oriental, como Polônia, Ucrânia e Bielorrússia. O pagamento é com base na produção, ou seja, quanto mais abatem, mais recebem, de maneira que assim as empresas driblam o pagamento do salário mínimo definido no país (SHARMA, 2016; REICHERTR; WATCH, 2016).

No caso do Brasil, antes de tratar especificamente da inserção do haitiano nas atividades da cadeia, a produção integrada, principalmente de aves e suínos na região Sul do país, é responsável por precarizar as condições de trabalho e vida das famílias envolvidas, pois os agricultores laboram como se fossem funcionários das empresas, mas sem contratos de trabalho e proteção legal. As jornadas são exaustivas, sem repouso semanal remunerado, sem cumprimento das normas de saúde e segurança, imposição de pactos de adesão com cláusulas abusivas, omissão no pagamento integral dos custos de produção, estabelecimento unilateral de preços e exigências permanentes de investimentos, sem que os agricultores tenham os devidos recursos, resultando em altos níveis de endividamento (SCHLESINGER, 2016).

Conforme o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), com base em levantamentos feitos a partir dos últimos dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), ambos do Ministério do Trabalho e Previdência Social, ao final de 2015, o número de trabalhadores nas indústrias da alimentação do Brasil era de 1.679.447. Dentro desse universo, os vinculados formalmente à indústria frigorífica, que engloba abate de reses, suínos, aves e outros pequenos animais, e fabricação de produtos de carne, somavam 463.170 (DIEESE, 2016a; 2016b).

Como esse total de trabalhadores era de 460.581 no ano de 2014, houve um acréscimo de 2.589 vagas (+0,56%) na transição para 2015. Esse é o terceiro aumento consecutivo dos números anuais do setor, que lidera o *ranking* entre os que mais ampliaram o número de postos de trabalho. O nível de emprego atual é o mais alto

observado desde o início da série histórica do estudo, realizado em 2002. Isso é importante a ser ressaltado porque demonstra que a indústria frigorífica seguiu uma tendência contrária ao cenário nacional, quando a taxa média de desemprego total vem apresentando aumentos sucessivos desde 2014, notadamente a partir de 2015 (DIEESE, 2016a; 2016b).

Ao se examinar mais detalhadamente os dados da indústria frigorífica nos últimos cinco anos, encontra-se nela o maior percentual de trabalhadores migrantes formalizados do país, com destaque para os haitianos. Ao mesmo tempo que o país se tornou um dos destinos mais procurados por eles, em 2013 o coletivo haitiano passou a ser a principal nacionalidade no mercado formal de trabalho brasileiro, com 14.579 contratados, posição que foi reconfirmada em 2014, com 17.577, e em 2015, com 33.154, sendo o maior percentual empregado nos frigoríficos do Centro-Sul brasileiro (CAVALCANTI et al., 2014; 2015; 2016). Os estados da região Sul respondem por 72,2% do total de haitianos admitidos no ano de 2014: Santa Catarina engloba 34,2%, Paraná 23,8% e Rio Grande do Sul 14,2% da amostra. Considerando o mínimo de 1.000 admissões, São Paulo é o único estado fora do Sul que contempla esse recorte, representando 9,7% do total de admitidos. Entre as atividades econômicas que mais admitiram esses trabalhadores estão as da indústria da carne (abate de aves e suínos, fabricação de produtos de carne), construção civil (servente de obras) e serviços (faxineiro, cozinheiro, ajudante de cozinha). Dentre as ocupações que tiveram maior número de contratações de haitianos, destacam-se: (1) alimentador de linha de produção (15%), (2) servente de obras (13,8%), (3) magarefe (8,7%) e (4) abatedor (7%), das quais, as três atividades relacionadas à indústria frigorífica, somadas, são responsáveis por 20,7% das contratações (CAVALCANTI et al., 2015).

A presença do trabalhador imigrante nos frigoríficos acompanha a própria história desse segmento industrial. Desde a segunda metade do século XIX, a linha de produção dos frigoríficos americanos, vitrine para o mundo, mobilizava e empregava milhares de trabalhadores, notadamente imigrantes irlandeses, lituanos, poloneses, russos, eslovenos e italianos. As estimativas históricas indicam que o país recebeu aproximadamente 9 milhões de migrantes naquele período, de maneira que os estrangeiros ocupados nos frigoríficos representavam cerca de 2/3 do total, recebendo

salários inferiores em relação aos operários nacionais. Ao final da década de 1910, ao mesmo tempo que um nativo branco recebia entre U\$2,20 e 2,30 por dia trabalhado, um negro recebia no máximo U\$2,07, e os imigrantes valores que não ultrapassavam U\$1,79. Os contratos de trabalho, muitas vezes informais, geralmente eram negociados pelos próprios trabalhadores mobilizados no local de trabalho. Entre 1910 e 1920, negros e europeus, com pouco ou nenhum domínio da língua, constituíram um numeroso exército de reserva aglomerado em frente aos portões dos grandes abatedouros estadunidenses, sendo facilmente recrutados. Os seus antagonismos culturais, étnicos e religiosos eram estimulados pelos empregadores, como forma de manter os trabalhadores isolados e desorganizados, e assim chantageá-los com a perda do emprego. Com tantos a procura de serviço, a produção *per capita* era negociada diariamente, em uma relação de claro favorecimento aos patrões (BOSI, 2014).

Enfraquecidos politicamente, os trabalhadores viam-se expostos a ritmos e condições de trabalho deploráveis. Suas tentativas de reação esbarravam em um forte cartel de frigoríficos, cujo poder e importância se assemelhavam ao conhecido truste do petróleo naquele mesmo período. Os sindicatos de trabalhadores eram sovados sistematicamente e demoraram algum tempo até agregarem brancos, negros, nativos e estrangeiros em torno de reivindicações por direitos sociais relacionados ao trabalho. A acumulação de capital nos Estados Unidos espelhava naquele momento os métodos mais avançados de organização da produção e de extração da mais-valia, em uma combinação de empresas gigantes e de trabalho barato, alcançado por meio da imigração em massa, repressão policial e propagação do medo, aliados à intensa propaganda ideológica.

Ainda hoje a indústria da carne permanece um dos lugares mais perigosos para se trabalhar nos EUA. As atividades intensas e repetitivas do setor, que incidem em alto risco de doenças físicas e psicológicas, continuam sendo executadas, em sua maioria, por trabalhadores migrantes, atualmente representados por latino-americanos indocumentados (JACOBS; KRIEBEL; TICKNER, 2011). Em virtude dessa situação jurídica de irregularidade, a maioria deles trabalha informalmente, sendo ainda mais fragilizados e expostos a violações de direitos, ameaças, coações e exploração do trabalho (GRAIN, 2010). Entre 1972 e 2001 os empregos em frigoríficos estadunidenses saltaram de 106 mil para 258 mil, a despeito de uma mecanização extensiva das plantas produtivas

e do uso de tecnologias intensificadoras de trabalho (KANDEL, 2006). Até então esse tipo de ocupação oferecia relativa estabilidade e salários tidos como razoáveis, mesmo para trabalhadores com escolaridade abaixo da média.

O referido crescimento tem sido marcado justamente pelo aumento da presença de trabalhadores latinos e de seus descendentes, que em 2000 preenchiam quase 30% dos postos de trabalho do setor, geralmente os de atividades consideradas mais difíceis, pesadas e perigosas (KANDEL; PARRADO, 2006). De modo geral, o valor de U\$18,00 pagos a trabalhadores sindicalizados para cada hora de trabalho em 1981, declinou para U\$6,00 pagos a trabalhadores latinos, como mexicanos e guatemaltecos, em 2000 (BARBOZA, 2001). A contratação dessa força de trabalho tem sido uma estratégia das empresas, uma vez que os trabalhadores estadunidenses estavam organizando sindicatos combativos, ampliando a pressão para melhoria das condições de trabalho. Assim, em uma clara tentativa de frear essa mobilização dos trabalhadores nacionais, as empresas passaram a intensificar a contratação de migrantes de perfil cada vez mais vulnerável (GRAIN, 2010).

Acompanhando a tendência do que acontece na ponta mais dinâmica da cadeia de valor, os frigoríficos brasileiros assimilaram as estratégias americanas, amoldando-as às circunstâncias locais: as precárias condições de trabalho, cuja marca estrutural é a superexploração do trabalhador, com risco iminente e ampliado de adoecimento nas plantas produtivas; a falta de sindicatos fortes e atuantes, associado mais recentemente ao mecanismo da contratação de imigrantes no setor. Assim, as estratégias de produtividade e acumulação da agroindústria da carne e as trajetórias de sobrevivência e resistência dos imigrantes haitianos se conectaram no Brasil. Para aprofundar a discussão desse cenário com situações mais pontuais, apresenta-se, a seguir, dados parciais da investigação em curso, após pesquisa de campo realizada na região Sul do Brasil, nos anos de 2015 e 2016, com foco na localidade de maior concentração de bases produtivas da agroindústria avícola, no caso, os estados do Paraná e de Santa Catarina.

As atividades de campo foram baseadas nas cidades de Cascavel (PR) e Chapecó (SC), consideradas núcleos econômicos e políticos do Oeste agroindustrial, e cujas empresas mais empregam a força de trabalho haitiana, desde a chegada dos primeiros grupos ao país. No Oeste de Santa Catarina, tomando por referência o

município de Chapecó, os migrantes haitianos residentes, estimados entre 3,5 e 4 mil, trabalham, na maioria dos casos, nas agroindústrias avícolas. No ano de 2013, por exemplo, a Cooperativa Central Aurora Alimentos (nova denominação da Cooperativa Central Oeste Catarinense), que possui 10 unidades produtivas na região, deslocou-se até o Estado do Acre para recrutar haitianos e compor o universo da sua força de trabalho. O mesmo procedimento foi adotado pela empresa BRF, que possui 4 unidades produtivas na mesma região.

Nas diversas entrevistas realizadas na região, a justificativa para a busca e contratação de migrantes estava relacionada ao fato do alto crescimento da produção nessas unidades, com encomendas cada vez maiores para exportações de carnes ao mercado internacional. Face a isso, além da modificação e reestruturação de suas plantas, as agroindústrias alegavam ter cada vez mais necessidade de força de trabalho, sendo insuficiente o contingente disponível em suas próprias localidades. Essa dificuldade de encontrar trabalhadores no Oeste brasileiro é uma característica que, segundo diversos segmentos da sociedade, acentuou-se na última década, e para isso concorrem alguns fatores: (i) os baixos salários oferecidos pelo setor; (ii) o crescimento dos casos de adoecimento após o processo de reestruturação das bases produtivas; (iii) as condições do ambiente e do processo de trabalho no interior das plantas frigoríficas (CARVALHAL, 2010; GEMELLI, 2009; HECK, 2013; SANTOS, 2011; SANTOS FILHO et al., 2014).

Por esse conjunto de características, o trabalho em frigorífico não é uma ocupação atrativa. Longe disso. Em algumas plantas produtivas, o *turnover* chega a 100% dentro de um mesmo ano, o que pode ser interpretado como uma rejeição massiva a esse tipo de trabalho (VARUSSA, 2012). Assim, as empresas sediadas no interior do Paraná e de Santa Catarina inicialmente estruturaram o recrutamento de trabalhadores nas cidades próximas da região, o que não foi o suficiente. Então elas ampliaram suas estratégias e empreenderam o recrutamento em lugares bem mais distanciados, quando então passaram a ser presença constante nos acampamentos de migrantes existentes no Estado do Acre.

De modo geral, foi a constância do fluxo de haitianos para o Brasil nos últimos cinco anos que parece ter atendido em grande parte as demandas de força de trabalho do segmento. Alguns números indicam isso: (I) no município catarinense de

Xaxim, próximo a Chapecó, a base produtiva da Aurora Alimentos, com aproximadamente 2 mil funcionários, possuía, entre 2015 e 2016, 98 migrantes em seu quadro, o equivalente a mais de 10%, em sua maioria haitianos; (II) já na cidade de Chapecó, nas três unidades da mesma empresa, com cerca de 5 mil empregados, 591 eram estrangeiros, a maioria também representada por haitianos; (III) ainda em Chapecó, na base da empresa BRF, com 5.786 trabalhadores, 852 eram haitianos e 156 senegaleses.

O cenário encontrado pelos trabalhadores migrantes nas unidades produtivas da agroindústria no Brasil é o mesmo vivenciado historicamente pelos brasileiros que laboram no setor, como as duras condições de trabalho, com longas jornadas e baixa remuneração, risco iminente de adoecimento e a falta de sindicatos fortes e atuantes. Entretanto, a situação deles é agravada pela (a) condição de estrangeiro, sem conhecimento da língua, burocracia e legislação trabalhista nacional, o que os torna vítimas fáceis dos circuitos de empregabilidade e superexploração; (b) a necessidade imperiosa de trabalhar, muitas vezes sob quaisquer condições, para conseguir assegurar sua sobrevivência no país e efetuar remessas de dinheiro aos familiares na terra natal; (c) sem moradia própria e redes de contatos que facilitem a locação, eles também se tornam alvos fáceis da especulação imobiliária; (d) complementarmente, o desafio de precisarem conviver e resistir face a cultura do preconceito racial e social do país.

Considerações Finais

Os recordes de produção e lucro dos frigoríficos brasileiros, notadamente registrados entre 2010 e 2015, período analisado pela pesquisa, foram obtidos a partir da continuada destruição das condições de sobrevivência dos trabalhadores que laboram no setor. Mas esse período contou com um diferencial estratégico, que foi a mobilização e integração, auxiliada estruturalmente pelos aparatos estatais, de milhares de migrantes haitianos ao circuito da agroindústria, onde serviram como elemento essencial à recomposição orgânica do capital na periferia. Isso significa dizer que, ao adensarem a superpopulação relativa do país, a condição de profunda precariedade e vulnerabilidade dos haitianos foi instrumentalizada pelo capital para o recrudescimento da superexploração do trabalho, manutenção dos baixos patamares salariais, além da

substituição do número de trabalhadores desgastados física e psicologicamente a cada ciclo pelas características próprias do setor frigorífico.

A conjunção desses elementos nas cidades-sedes de grandes plantas frigoríficas compõe um contexto de profunda precariedade e vulnerabilidade. Por um lado, a organização política da resistência é prejudicada, uma vez que trabalhadores nacionais e migrantes não se reconhecem como parte de um mesmo processo e não conseguem unificar seus dilemas e dificuldades em uma mesma luta. Por outro, em meio à dispersão e fracionamento dos trabalhadores, nessas cidades se convive com uma atmosfera favorável à cultura de maior tolerância, que tende a naturalizar a degradação física e mental como um efeito colateral do trabalho. Por conseguinte, o local do trabalho deixa de ser o lugar onde se ganha a vida e se torna lugar onde se coloca em risco a integridade humana, paradoxo inusitado que há muitos anos assusta os trabalhadores brasileiros. Mas nos últimos cinco anos, isso também passou a fazer parte do cotidiano de milhares de haitianos, que sonhavam reconstruir suas vidas no Brasil, mas que se encontram presos ao circuito de superexploração da agroindústria da carne.

Referências

- ABIEC – Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne. Estatísticas – Exportações. Disponível em: <http://www.abiec.com.br/estatisticas_relatorios.asp/>. Acesso em: 30 jul. 2014.
- AGUIAR, D; TURA, L. (Org.). **Cadeia industrial da carne**: compartilhando ideias e estratégias sobre o enfrentamento do complexo industrial global de alimentos. Rio de Janeiro, RJ: Fase – Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional, 2016.
- BARBOZA, D. **Meatpackers profits hinge on pool of immigrants labor**. The New York Times, New York, NY, 21 dez. 2001. Disponível em: <<http://www.nytimes.com/2001/12/21/>>. Acesso em: 30 abr. 2016
- BOSI, A. P. Acumulação de capital e trabalho na agroindústria no Oeste do Paraná de 1960 a 2010. **História Unisinos**, São Leopoldo, RS, v. 20, n. 1, p. 94-106, 2016.
- _____. **Corpos feridos, trajetórias interrompidas pela agroindústria brasileira: duas leituras a partir de Bertolt Brecht e Upton Sinclair**. **Varia História**, Belo Horizonte, MG, v. 30, n. 53, p. 571-592, 2014.
- _____. **Trabalhadores e relações de trabalho na cadeia avícola no Oeste do Paraná (1970-2010)**. In: SEMINÁRIO DO TRABALHO, 8., 2012, Marília, SP. **Anais...** Marília, SP: Rede de Estudos do Trabalho, 2012. p. 1-13.
- _____. **História das relações de trabalho na cadeia produtiva avícola no Brasil (1970-2010)**. **Revista de História Regional**, Ponta Grossa, PR, v. 16, n. 2, p. 400-430, 2011. Disponível em: <<http://www.revistas2.uepg.br/index.php/rhr/article/viewFile/3016/2496>>. Acesso em: 20 out. 2014.

CARVALHAL, M. D. A (re)centralidade do trabalho e a dinâmica territorial capitalista: a vingança de Taylor no Oeste do Paraná. In: SEMINÁRIO DO TRABALHO, 7., 2010, Marília, SP. **Anais...** Marília, SP: Rede de Estudos do Trabalho, 2010. p.1-20.

_____. O emprego em Marechal Cândido Rondon/PR na dinâmica geográfica do capital. **Pegada**, Presidente Prudente, SP, v. 8, n. 1, jun.2007. Disponível em: <<http://www4.fct.unesp.br/ceget/PEGADA81/3TextoMarcelo.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2014.

CAVALCANTI, L. et al. (Org.). **A inserção dos imigrantes no mercado de trabalho brasileiro**. Brasília, DF: OBMigra, 2016. (Relatório Anual 2016).

_____. **A inserção dos imigrantes no mercado de trabalho brasileiro**. Brasília, DF: OBMigra, 2015. (Relatório Anual 2015).

_____. **A inserção dos imigrantes no mercado de trabalho brasileiro**. Brasília, DF: OBMigra, 2014. (Relatório Anual 2014).

DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. **Relatório de dados selecionados do ramo da indústria da alimentação no Brasil**. São Paulo, 2016a.

_____. **O emprego na indústria frigorífica do Brasil**. São Paulo, SP: DIEESE, 2016b. (Relatório).

FERNANDES, D. (Coord.). **Estudos sobre a migração haitiana ao Brasil e diálogo bilateral**. Belo Horizonte, MG: Grupo de Estudos Distribuição Espacial da População, Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Ministério do Trabalho e Emprego, Organização Internacional para Migração, 2014. (Relatório Final de Pesquisa).

FERNANDES, F. **A revolução burguesa no Brasil: ensaio de uma interpretação sociológica**. 5.ed. São Paulo, SP: Globo, 2006.

GAUDEMAR, J. P. **Movilidad del trabajo y acumulación de capital**. Ciudad de México, México: Ediciones Era, 1977.

GEMELLI, D. D. Capital, território e trabalho no oeste paranaense: o frigorífico de aves da Copagril. **Revista Pegada**, Presidente Prudente, SP, v. 10, n. 2, p. 1-13, 2009. Disponível em: <<http://www.fct.unesp.br/ceget/pegada102/09diane1002.pdf>>. Acesso em: 30 mar. 2016.

GRAIN. **La enorme industria de la carne crece por el Sul**. Barcelona, 2010. Disponível em: <<http://www.grain.org/article/entries/4092-la-enorme-industria-de-la-carne-crece-por-el-sur>>. Acesso em: 30 abr. 2016.

HECK, F. M. Territórios da degradação do trabalho: a saúde do trabalhador em frigorífico de aves e suínos em Toledo, Oeste do Paraná. **Hygeia** – Revista Brasileira de Geografia Médica e da Saúde, Uberlândia, MG, v. 9, n. 16, p. 48-66, 2013.

_____. Do desenvolvimento regional aos territórios da degradação do trabalho: o trabalho em frigoríficos. In: JORNADA DO TRABALHO, 13., 2012, Presidente Prudente, SP. **Anais...** Presidente Prudente, SP: Centro de Estudos de Geografia do Trabalho, 2012. p. 1-19.

JACOBS, M. M.; KRIEBEL, D.; TICKNER, J. Safe food from workplaces: protecting meat and poultry workers. In: KRIEBEL, D. et al. (Org.). **Lessons learned: solutions for workplace safety and health**. Lowell: University of Massachusetts, 2011.

KANDEL, W. **Meat-processing firms attract hispanic workers to rural America**. Washington, DC: United States Department of Agriculture Economic Research Service – Amber Waves, 2006. Disponível

em: <<http://www.ers.usda.gov/amber-waves/2006-june/meat-processing-firms-attract-hispanic-workers-to-rural-america.aspx#.WAZeLuUrKM8>>. Acesso em: 30 abr. 2016.

_____; PARRADO, E. **Meat consumption, meat processing restructuring, and rural hispanic population growth**. *Changing Face*, v. 12, n. 4, p. 1-30, 2006.

LUCE, M. S. **O subimperialismo brasileiro revisitado: a política de integração regional do governo Lula (2003-2007)**. 2007. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, 2007.

MAMED, L. H. **Movimento internacional de trabalhadores haitianos: do acampamento na Amazônia acreana à agroindústria da carne no Centro-Sul do Brasil**. 2016. Texto de Qualificação de Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 2016.

MARINI, R. M. **Dialética da dependência**: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini. Petrópolis, RJ: Vozes; Buenos Aires, Argentina: Clacso, 2000.

_____. La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo. **Cuadernos Políticos**, Ciudad de México, México, n. 12, p. 21-39, 1977.

MONTEIRO, S. De braços abertos? **Revista Conjuntura Econômica** – FGV/IBRE, Rio de Janeiro, RJ, v. 69, n. 3, 2015. Disponível em: <<http://portalibre.fgv.br/main.jsp?lumPageId=4028818B37A00A200137A4099DA13ADA&contentId=8A7C82C54ADE6252014C24446B5B0BF6>>. Acesso em: 20 maio 2015.

NELI, M. A. **Reestruturação produtiva e saúde do trabalhador: um estudo com os trabalhadores de uma indústria avícola**. 2006. 99f. Dissertação (Mestrado em Ciências Médicas) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Médicas, Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, SP, 2006.

_____; NAVARRO, V. L. Reestruturação produtiva e saúde do trabalhador na agroindústria avícola no Brasil. In: ANTUNES, R. (Org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. São Paulo, SP: Boitempo, 2013. p. 287-304.

NOGUEIRA, C. M. O “sistema de integração” da Sadia: integrar desintegrando. In: ANTUNES, R. (Org.). **Riqueza e miséria do trabalho III**. São Paulo, SP: Boitempo, 2014. p. 301-314. (Coleção Mundos do Trabalho).

PATARRA, N. L. O Brasil: país de imigração? **Revista E-Metropolis**, n. 09, ano 3, junho de 2012. p. 01-18.

REICHERT, T.; WATCH, G. Conexão Brasil-União Europeia. In: AGUIAR, D.; TURA, L. (Org.). **Cadeia industrial da carne**: compartilhando ideias e estratégias sobre o enfrentamento do complexo industrial global de alimentos. Rio de Janeiro: Fase – Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional, 2016. p. 26-28.

RIBEIRO, H. P. (Org.). **De que adoecem e morrem os trabalhadores na era dos monopólios (1980-2014)**. São Paulo, SP: CENPRAS, 2014.

SANTOS, M. A. **O sofrimento dos trabalhadores da agroindústria Sadia S.A.** de Chapecó. 2011. 427f. Dissertação (Mestrado em Serviço Social) – Programa de Pós-Graduação em Serviço Social, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, 2011.

SANTOS FILHO, S. et al. A produção e o trabalho na indústria de frango. In: RIBEIRO, H. P. (Org.). **De que adoecem e morrem os trabalhadores na era dos monopólios (1980-2014)**. São Paulo, SP: CENPRAS, 2014.

SANTOS FILHO, S. **Acidentalidade do trabalho na indústria de abate e corte de frango**. 2012. Tese (Doutorado em Saúde Coletiva) – Programa de Pós-Graduação em Saúde Coletiva, Escola Paulista de Medicina, Universidade Federal de São Paulo, São Paulo, SP, 2012.

SCHLESINGER, S. A cadeia produtiva de carnes no Brasil. In: AGUIAR, D.; TURA, L. (Org.). **Cadeia industrial da carne: compartilhando ideias e estratégias sobre o enfrentamento do complexo industrial global de alimentos**. Rio de Janeiro: Fase – Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional, 2016. p. 18-21.

SEGUY, F. **A catástrofe de janeiro de 2010, a “Internacional Comunitária” e a recolonização do Haiti**. 2014. 399f. Tese (Doutorado em Sociologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 2014.

SHARMA, S. O complexo industrial global da carne: tempo de agir. In: AGUIAR, D.; TURA, L. (Org.). **Cadeia industrial da carne: compartilhando ideias e estratégias sobre o enfrentamento do complexo industrial global de alimentos**. Rio de Janeiro, RJ: Fase – Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional, 2016. p. 15-17.

USDA. United States Department of Agriculture. **Agricultural projections (2000/2010)**. Washington, DC, 2000/2010. Disponível em: <<https://wayback.archive-it.org/5923/20120310000303/http://ers.usda.gov/Publications/>>. Acesso em: 20 fev. 2016.

_____. **World supply and distribution online 2010**. Washington, DC, 2010.

_____. **USDA agricultural projections to 2018**. Washington, DC, 2009.

VARUSSA, R. J. (Org.). **Eu trabalhava com dor: trabalho e adoecimento nos frigoríficos**. Jundiaí, SP: Paco Editorial, 2016.

_____. Sindicalismo e trabalhadores em cooperativas no Oeste do Paraná (décadas de 1990 e 2000). **Revista Mundos do Trabalho**, Florianópolis, SC, v. 4, n. 7, p. 163-177, 2012.

COMPERJ – Estratégia de Acumulação e Modelo de Desenvolvimento

Marcelo Ferrari Barbosa*

Co-autor: Luís Antonio Cardoso**

Resumo:

Nesta comunicação pretendemos apresentar, em síntese, os resultados preliminares de pesquisa sendo desenvolvida em mestrado do Programa de Sociologia e Direito da Universidade Federal Fluminense. A pesquisa trata de um estudo de caso, baseado em pesquisa documental, sobre a obra do COMPERJ, o Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro. Interessa-nos o COMPERJ como objeto de estudo, na medida em que se constitui como parte especial e facilmente localizada de um projeto de desenvolvimento nacional brasileiro mais precisamente delimitado pelo segundo mandato do governo Lula da Silva.

Palavras-chave: COMPERJ – DESENVOLVIMENTO – GOVERNO LULA – ESTADO SCHUMPETERIANO

*Mestrando do Programa de Pós-graduação em Sociologia e Direito da Universidade Federal Fluminense.
marceloferraribarbosa@gmail.com.

** Professor do Programa de Pós-graduação em Sociologia e Direito da Universidade Federal Fluminense.
lacardosobr@gmail.com.

Breve descrição do COMPERJ

Ocupando uma área de 45 km² entre os municípios de Itaboraí e São Gonçalo, o COMPERJ é o maior investimento individual da história da Petrobras, com um custo inicialmente estimado em US\$ 8,4 bilhões¹, apesar de encontrarmos também referências às expectativas iniciais de custo de US\$ 3 bilhões².

Anunciado em 2006, o projeto do COMPERJ envolve a construção de uma refinaria com duas linhas de processamento de petróleo e um conjunto de Unidades de Petroquímicos Associados, onde serão transformados alguns produtos de refino para produção de petroquímicos de segunda geração. Assim como ocorre com as estimativas iniciais de gastos com a obra, as previsões para sua conclusão e mesmo as características do projeto variam dependendo da fonte e da época.

O projeto do COMPERJ veio acompanhado a grandes expectativas, com promessas de desenvolvimento de toda a área direta e indiretamente afetada pelo empreendimento. Segundo estudo da FGV elaborado em 2008, a estimativa inicial era que no pico de geração de emprego da fase de implantação a obra sustentasse 173 mil postos de trabalho, sendo 65 mil na região de influência ampliada e 22 mil na região de influência direta³.

Hoje, com as seguidas paralisações das obras, as expectativas e o otimismo em relação ao grandioso projeto do COMPERJ parecem ter dado lugar, em geral, às frustrações e descrenças⁴. Matérias apontando erros e dilemas das obras, como a de título “A obra mais enrolada do Brasil é o COMPERJ”⁵, da revista Exame, são hoje comuns e dificilmente uma nota sobre o COMPERJ na imprensa é publicada sem um comentário sobre o atraso nas obras.

¹FGV. **COMPERJ; Potencial de Desenvolvimento Produtivo**. In: Estudos para o Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro: n.1, 2008.

²Ultra desiste de refinaria do COMPERJ. *O Globo*, 29/05/2009. Disponível em: <<http://migre.me/wvpDf>>. Acesso em 15/12/2016.

³FGV. **COMPERJ; Potencial de Desenvolvimento Produtivo**. In: Estudos para o Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro: n.1, 2008.

⁴ Importante destacar que o otimismo e boas expectativas sobre a obra do COMPERJ não são e nem eram consenso nos momentos iniciais da obra. Alguns movimentos sociais e setores particulares da economia fluminense, como pescadores e pequenos agricultores em áreas afetadas, receberam a obra do COMPERJ com apreensão e questionamentos durante a elaboração e discussão dos Estudos de Impacto Ambiental da obra.

⁵**A Obra mais enrolada do Brasil é o COMPERJ**. Revista Exame. 28/06/2013. disponível em: <<http://migre.me/wvpFg>> acesso em 28/12/2016.

A obra do COMPERJ começou a ser intensamente anunciada em 2006, ano em que Luiz Inácio Lula da Silva buscava sua reeleição no pleito de 2006. O evento político de lançamento da pedra fundamental do COMPERJ se deu em 14 de junho de 2006, menos de um mês antes do prazo limite para candidatos comparecerem em inaugurações de obras públicas, nos termos do art. 77 da Lei nº 9.504/1997.

O início da obra do COMPERJ, ainda que possivelmente antecipado o seu lançamento pelo calendário político eleitoral, coincide, em certa medida, com o início do segundo mandato de Luiz Inácio Lula da Silva na presidência e com o anúncio das descobertas de petróleo brasileiro nas camadas do pré-sal.

A construção do COMPERJ está incluída em uma agenda nacional de investimentos públicos e grandes obras capitaneadas pelo governo federal, estratégia mais claramente demarcada a partir do segundo mandato presidencial do Partido dos Trabalhadores. Para além da obra do COMPERJ, já antecipada no ano anterior, no início de 2007 o governo federal lança o Programa de Aceleração do Crescimento - PAC. Trata-se de um pacote de medidas para os quatro anos do segundo mandato de Lula da Silva que previam investimentos da ordem de cerca de meio trilhão de reais, basicamente em obras de infraestrutura, tais como de saneamento, habitação, transporte e energia. Lula da Silva chegou a comparar sua agenda de investimentos voltados ao crescimento econômico com o período do “milagre econômico” durante o governo militar entre finais de 1960 e início de 1970, porém, segundo o então presidente, sem os dissabores do regime ditatorial.⁶

Acompanhando a agenda política do governo federal, a gestão de José Sergio Gabrielli à frente da presidência da Petrobras foi responsável pelos investimentos em novas refinarias. Apesar da gestão de José Sergio Gabrielli ter se iniciado no segundo semestre de 2005, os planos de construção de novas refinarias só foram anunciados no período que coincide com o fim do primeiro governo de Lula da Silva e início de seu segundo governo. Há, assim, clara sinergia entre a agenda de desenvolvimento do governo federal e os planos de negócio da Petrobras.

Em certa medida, acompanha a obra do COMPERJ um determinado discurso de desenvolvimento a fundamentar a estratégia conduzida, que além de ser encampado por setores do capital, como nos demonstra o estudo da FIRJAN acima referido, é fator de mobilização dos

⁶É preciso evitar "retrocesso" em 2010, diz Lula. Folha de São Paulo, São Paulo, 01/04/2008. Disponível em: <<http://migre.me/wvpG2>>; acesso em: 28/12/2016.

trabalhadores. A afinidade entre trabalhadores e governo no COMPERJ pode ser ilustrada pela afirmação de Manuel Vaz, presidente do SINTICOM durante manifestação de trabalhadores do COMPERJ em 2011: "não há desenvolvimento sem infraestrutura, é o nosso momento de ser categoria de ponta. A defesa do país passa por nossas mãos"⁷. Ressaltamos que ambos os sindicatos do COMPERJ, Sinticom e Sintramon, são filiados à Central Única dos Trabalhadores - CUT, sendo o próprio Lula da Silva egresso de suas fileiras. Há, ainda, no caso do COMPERJ a defesa do projeto sobre a perspectiva de sua empregabilidade, elemento presente tanto nos documentos e falas dos representantes dos trabalhadores como naqueles produzidos pelos representantes do capital.

Governo Lula da Silva: modelo de desenvolvimento em debate.

A política econômica do segundo mandato do governo de Lula da Silva, com aumento do investimento público em obras de infraestrutura e expansão dos programas sociais, somado ao efetivo crescimento da economia nacional, alimenta visões sobre um novo modelo de desenvolvimento com algumas apropriações do que podemos chamar de projeto nacional-desenvolvimentista. Alguns autores defendem a existência de um "novo desenvolvimentismo", consolidando as narrativas que apontam para rupturas marcantes com os governos anteriores de inclinações neoliberais.

De outro lado, os críticos ao "novo desenvolvimentismo" ressaltam a ausência de reformas e o caráter liberal das políticas econômicas do governo Lula da Silva, mantendo os pilares macroeconômicos do anterior governo de Fernando H. Cardoso, com regime de metas de inflação e compromisso de manutenção de um superávit fiscal primário elevado, e em uma certa "timidez" nos índices de industrialização da economia, revelando um possível abandono da agenda tradicional do desenvolvimentismo.

Em certa medida, o balanço das políticas econômicas dos governos do Partido dos Trabalhadores no executivo federal ainda é um debate em aberto e por vezes polarizado⁸.

⁷NOGUEIRA, Marta. **Operários do Comperj fazem paralisação e ameaçam greve**. Valor Econômico, 07/11/2011. Disponível em: <<http://migre.me/wvpHz>> acesso em: 10/12/2015.

⁸. Sobre posições e debates sobre o tema: Reinaldo Gonçalves: Gonçalves, Reinaldo. **Novo Desenvolvimentismo e Liberalismo Enraizado**. Serv. Soc. Soc., São Paulo, n. 112, p. 637-671, out./dez. 2012.

Encontram-se no centro do debate apresentado o modelo de desenvolvimento dos governos petistas, em especial dos governos de Lula da Silva, a atuação própria do Estado nesse período, e as rupturas e continuidades com relação à agenda neoliberal.

COMPERJ e o Estado Schumpeteriano de Competição.

Bob Jessop, em sua vasta produção acadêmica⁹, tem buscado compreender as novas formas e funções do Estado e seus dilemas experimentados, em especial no período seguinte ao de hegemonia do “fordismo atlântico” e do Estado Nacional Keynesiano de Bem Estar, que teriam vigorado até finais de 1960 e começo de 1970. O referido autor aponta a existência de um momento de transição do Estado Nacional Keynesiano para o Estado Schumpeteriano Competitivo Pós-Nacional. Em apertada síntese, do Estado provedor, voltado à produção e consumo de massa, com papel importante do mercado interno e de uma relação salarial mais favorável aos trabalhadores, com as remunerações enxergadas como fonte de demanda interna e com fortes políticas de bem-estar, estaríamos passando ao Estado Schumpeteriano Competitivo, centrado na competição internacional de um mercado globalizado, sendo o salário visto mais como custo internacional de produção do que fonte interna de demanda e consumo, havendo crescente pressão para diminuição dos programas de bem-estar por justificativas imperativas de ordem econômica.

Entendendo Jessop que a acumulação de capital se torna princípio dominante de organização econômica, avançando sobre a organização social, são percebidas transformações na organização produtiva e nos mecanismos de regulação, com o surgimento de novas funções e formas de Estado alinhadas com as estratégias hegemônicas de continuidade do processo de acumulação.

Para Jessop, nessa reorganização produtiva pós-fordista, o Estado possui um papel distinto, em grande medida adaptado a idéia de competição internacional em um mercado globalizado. Os caminhos de cada Estado nesse processo, porém, não são homogêneos, sendo o erro e tentativa e a experimentação de diversos modelos também características próprias desse novo período do capitalismo mundial. Mesmo com particularidades importantes, é possível, segundo Jessop, apontar tendências para esse novo Estado.

⁹Em especial destacamos a obra: JESSOP, Bob. **The Future of the Capitalist State**. Cambridge: Polity Press, 1ª ed., 2002

Os estudos de Jessop indicam dentre algumas tendências a mudança da primazia da intervenção estatal orientada para compensar falhas do mercado para uma ênfase em parcerias público-privadas visando compensar tanto as falhas do mercado quanto as falhas do Estado, em uma economia em rede.

No COMPERJ, a fragmentação patronal e a produção em rede é característica marcante da organização produtiva da obra. Há um reduzido núcleo de trabalhadores empregados da Petrobrás, com maior estabilidade de emprego e melhores remunerações e garantias, responsáveis, no geral, pelo planejamento e fiscalização da execução dos contratos, enquanto que a maioria da mão de obra do COMPERJ se divide entre algumas dezenas de consórcios e empresas contratadas pela Petrobras. Como característica das novas relações de produção constituídas após o fordismo, o que parece ser um elemento de continuidade entre os governos de Fernando Henrique e Lula da Silva, a terceirização é operada em boa parte das atividades desempenhadas, inclusive para trabalhos de engenharia de maior qualificação e remuneração, com casos de engenheiros contratados como pessoas jurídicas (fenômeno conhecido como Pejotização). A Petrobrás dividiu a execução da obra em diversas etapas, priorizando a formação de consórcios de empresas nos mais importantes contratos. Reforça-se, nesse ponto, a organização produtiva em rede e associada característica da atual fase de desenvolvimento do processo de acumulação de capital.

Acompanhando as características do atual modelo capitalista de organização do trabalho e da produção, o processo de expansão das operações da Petrobras é fortemente marcado pela desconcentração e fragmentação. A terceirização das mais diversas atividades que acompanham o desenvolvimento da produção, com a contratação de empresas interpostas, muitas criadas e sustentadas exclusivamente com base em contratos firmados com a Petrobras, deve ser entendida como um dos fundamentos estratégicos da expansão das operações da empresa¹⁰.

A Petrobras é uma sociedade de economia mista, do ponto de vista do ordenamento jurídico brasileiro encontra-se sobre uma regulação híbrida, com elementos do direito privado convivendo com regras típicas de direito público, como a necessidade de concurso público para ingresso em seus quadros e a necessidade de licitação para contratação, ainda que de forma mais simplificada. Porém, há um movimento de aproximação da Petrobrás com as regras da iniciativa

¹⁰DIEESE. Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos. **A Terceirização na Petrobras: Alguns pontos para reflexão**. Rio de Janeiro: SS, Dieese, FUP, 2004.

privada, ainda sob o argumento da competitividade. Nesse processo, o ingresso na companhia de trabalhadores apenas por concurso público e as garantias e direitos dos seus quadros de empregados públicos são flexibilizados, em grande medida, através da difundida estratégia da terceirização. Há aqui uma tendência de diminuição das relações de trabalho típicas do bem-estar, com estabilidade e melhores salários e direitos, em favor de um imperativo de ordem econômica regido pela competição do mercado.

Nos certames licitatórios do COMPERJ envolvendo contratos com maiores volumes de recursos, predomina a modalidade mais célere de carta convite, onde a Petrobras seleciona previamente as empresas participantes da disputa, possuindo maior autonomia em relação à escolha dos possíveis contratados. Ao argumento da competitividade, a Petrobras se aproxima da regulação das empresas privadas, embora a seleção prévia de grandes empreiteiras para disputar os grandes contratos do COMPERJ, na modalidade licitatória de convite, nos revele uma aparente contradição com os ditames da competitividade em favor de uma estratégia particular de desenvolvimento.

Para além de revelar as características da organização do trabalho e da produção tipicamente pós-fordistas, o COMPERJ nos permite discutir a natureza desse Estado que se apresenta como alternativa de equilíbrio e ajuste das novas necessidades das forças econômicas e políticas da sociedade.

Jessop, pensando algumas alternativas de Estado para as novas necessidades do processo de acumulação de capital, elenca algumas tendências e propõe alguns tipos ideais para melhor compreensão desse momento. Dentre as alternativas possíveis de Estado Capitalista, todas em um ambiente Schumpeteriano de competição, Jessop menciona o surgimento de estratégias pautadas em parcerias público-privadas sob a condução estatal, proteção de um núcleo central da economia nacional, e certo protecionismo a permitir o surgimento de empresas nacionais que possam em melhores condições competirem no mercado global.

Observa-se que a escolha de grandes empreiteiras nacionais para o desenvolvimento da obra do COMPERJ revela, a princípio, uma opção de estratégia econômica alinhada com as descobertas de Jessop. Observa-se que tal opção estratégica não pode ser encarada como um

imperativo técnico ou inevitável por qualquer outro motivo, fato que ficou claro com o anúncio durante a gestão do novo governo de Michel Temer de novas licitações com participação exclusiva de empresas estrangeiras para a continuidade das obras do COMPERJ¹¹.

Raúl Zibechi, em "Brasil potencia: entre la integración regional y un nuevo imperialismo"¹², traz um panorama da intervenção estatal brasileira para a formação e auxílio a grandes empresas e grupos nacionais com destacado potencial de competição no mercado internacional. Nesse sentido, são mencionadas as grandes fusões financiadas pelos fundos públicos nacionais, do BNDES e dos fundos de pensão, em especial os fundos de pensão dos trabalhadores da Petrobras e o dos trabalhadores do Banco do Brasil. Dentre as fusões destacadas por Raúl Zibechi estão as dos frigoríficos JBS Friboi e Bertin, ocorrida em 2009, a compra da Brasil Telecom pela OI, em 2007, e o acordo de ingresso da Petrobras na Braskem, do grupo Odebrecht, em 2007. Ao final de 2011, 38% do capital da Braskem pertenciam a Odebrecht, 31% pertenciam a Petrobras, sendo ainda sócios minoritários os fundos de pensão Previ e Petros.

Zibechi lembra, ainda, entrevista de Márcio Pochmann reveladora sobre a estratégia estatal de apoio à formação de grandes "campeões nacionais". Segundo Pochmann, influente membro do Partido dos Trabalhadores e ex diretor do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA, nas últimas décadas de predomínio da globalização e desregulação do próprio Estado, estaríamos observando a constituição de grandes corporações transnacionais. Os países que não tivessem grandes grupos econômicos com capacidade de se posicionar no grupo dos maiores capitais do mundo estariam fora do círculo de decisões desse seletivo grupo, passando a ter um papel passivo e subordinado no sistema mundo. A opção brasileira seria, assim, a de se aproximar da concentração desses "gigantes" econômicos, fazendo parte desse seletivo grupo dos grandes capitais, ainda que com poucas empresas.¹³

Considerações finais

¹¹SILVEIRA, Daniel. **Rio de Janeiro Petrobras convida só estrangeiros para licitação de obras no comperj**. G1, Rio de Janeiro, 17/01/2017. Disponível em: <<http://migre.me/wvpMI>>, acesso em: 18/01/2017.

¹²ZIBECHI, Raúl. **Brasil potencia: entre la integración regional y un nuevo imperialismo**. ediciones Desde Abajo. Bogotá. Colombia. 2012.

¹³Marcio Pochman, "Estado brasileiro e ativo e criativo", entrevista de Patricia Fachin, Revista IHU No. 322, São Leopoldo, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, 22 de março de 2010, p.16.

Nas questões acima expostas buscamos apresentar uma descrição resumida dos caminhos percorridos e do conjunto teórico e conceitual que têm servido de base para nossa pesquisa.

Esperamos que nosso estudo de caso da obra do COMPERJ possa contribuir para a acalorada discussão sobre o modelo de desenvolvimento capitalista brasileiro, em especial sobre o papel desempenhado pelo segundo mandato do governo Lula da Silva nesse processo. Partimos do pressuposto, para tanto, que o COMPERJ está inserido em um processo mais amplo de ajuste capitalista, pós crise fordista, nos marcos do novo Estado Schumpeteriano Competitivo, porém com especificidades próprias das políticas e estratégias encampadas pelo Estado Brasileiro no segundo mandato de Lula da Silva.

A princípio, o COMPERJ está inserido em uma nova orientação econômica de grandes investimentos em obras de infraestrutura, com período inicial claramente demarcado em finais do primeiro mandato de Lula da Silva e, mais precisamente, no início de seu segundo mandato. Diversos elementos da obra do COMPERJ dão conta de relações de produção e trabalho típicas dos modelos de desenvolvimento de tipo liberal surgidos após hegemonia do Estado de Bem-Estar Keynesiano Fordista. A obra do COMPERJ é desenvolvida com o intenso uso da terceirização, fragmentando o pólo patronal e a produção em diversos grupos, com prioridade para a formação de consórcios, sob a justificativa de maior especialização, diminuição de custos e consequentes ganhos de competitividade de mercado mais gerais. Da mesma forma, o caráter público estatal da Petrobras e os regimes jurídicos próprios da esfera pública sofrem pressões para adaptação ao atual modelo de desmonte do bem-estar. A contratação de trabalhadores e empresas para a execução da obra tende a se aproximar da regulação apresentada à iniciativa privada, sob o argumento da necessidade de paridade entre a Petrobras e as empresas essencialmente privadas, evitando perdas de competitividade. A Petrobras executa estratégias de terceirização e construção de redes de empresas associadas na produção, características da nova fase mais "flexível" da acumulação de capital, ao mesmo tempo em que contribui, no período estudado, com a política de formação e apoio à grandes grupos empresariais nacionais.

Na perspectiva de um mercado de competição global, a Petrobras visa se posicionar entre as maiores empresas de seu setor, não se furtando a adotar estratégias e modelos de organização e produção típicos do pós-fordismo. Nesse processo, a Petrobras é, ainda, objeto e sujeito de uma política nacional de investimento público voltado ao desenvolvimento de grandes

grupos econômicos nacionais capazes de se posicionar no centro econômico das tomadas de decisões globais, com uso intensivo de projetos de parceria “público-privadas”¹⁴, sendo o COMPERJ uma das expressões desse modelo de desenvolvimento e de Estado associado. Por sua vez, essa estratégia de desenvolvimento que se pretende hegemônica é operada e é resultado da interação de diversos agentes do Estado e para além do Estado, como pudemos notar na atuação dos fundos de pensão em favor das fusões de capital lembradas por Raúl Zibechi, e em uma certa afinidade de discursos entre trabalhadores, governos e capital.

Referências bibliográficas:

ANTUNES, Ricardo; DRUCK, Graça. **A terceirização**; in: Rev. TST, Brasília, vol. 79, no 4, out/dez 2013.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos. **A Terceirização na Petrobras: Alguns pontos para reflexão**. Rio de Janeiro: SS, Dieese, FUP, 2004.

DRUCK, Maria da Graça. **Terceirização: desfazendo a fábrica – um estudo do complexo petroquímico da Bahia**. São Paulo: Boitempo; Edufba, 1999

FGV. **COMPERJ; Potencial de Desenvolvimento Produtivo**. In: Estudos para o Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro: n.1, 2008.

JESSOP, Bob. **The Future of the Capitalist State**. Cambridge: Polity Press, 1ª ed., 2002
Reinaldo Gonçalves: Gonçalves, Reinaldo. **Novo Desenvolvimentismo e Liberalismo Enraizado**. Serv. Soc. Soc., São Paulo, n. 112, p. 637-671, out./dez. 2012.

JESSOP, Bob. **A globalização e o Estado nacional**. In: Crítica Marxista, São Paulo, Xamã, v. 1, tomo 7, p. 9-45, 1998.

JESSOP, Bob. **Política Social, Estado e “Sociedade”**. In: SER social, Brasília, v.15, n. 33, p261-384, jul./dez. 2013.

PETROBRAS. **Relatório de sustentabilidade**, 2012.

PETROBRAS. **Plano de Negócios 2009-2013**. 2009.

ZIBECHI, Raúl. **Brasil potencia: entre la integración regional y un nuevo imperialismo**. ediciones Desde Abajo. Bogotá. Colombia. 2012.

¹⁴Parcerias “público-privadas” aqui não entendidas, necessariamente, como aquelas regidas pela Lei nº 11.079/2004.

Reportagens:

Ultra desiste de refinaria do COMPERJ. *O Globo*, 29/05/2009. Disponível em: <<http://migre.me/wvpDf>>. Acesso em 15/12/2016.

A Obra mais enrolada do Brasil é o COMPERJ. Revista Exame. 28/06/2013. disponível em: <<http://migre.me/wvpFg>> acesso em 28/12/2016.

É preciso evitar "retrocesso" em 2010, diz Lula. Folha de São Paulo, São Paulo, 01/04/2008. Disponível em: <<http://migre.me/wvpG2>>; acesso em: 28/12/2016.

NOGUEIRA, Marta. **Operários do Comperj fazem paralisação e ameaçam greve.** Valor Econômico, 07/11/2011. Disponível em: <<http://migre.me/wvpHz>> acesso em: 10/12/2015.

SILVEIRA, Daniel. **Rio de Janeiro Petrobras convida só estrangeiros para licitação de obras no comperj.** G1, Rio de Janeiro, 17/01/2017. Disponível em: <<http://migre.me/wvpMl>>, acesso em: 18/01/2017.

Marcio Pochman, **“Estado brasileiro e ativo e criativo”**, entrevista de Patricia Fachin, Revista IHU No. 322, São Leopoldo, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, 22 de março de 2010, p.16.

Trabalho e Território:

O Complexo Portuário do Rio de Janeiro em Análise

Autora: Maria Dalva Casimiro da Silva¹

Apresentação

No presente artigo, apresento os resultados preliminares da pesquisa desenvolvida ao longo do mestrado concluído em 2007 na Escola de Serviço Social da UFRJ, cujo tema põe em relevo as relações de trabalho no cais do porto do Rio de Janeiro levando em consideração o perfil do trabalhador portuário avulso. Tal estudo tem a sua continuidade e aprofundamento no estágio pós doutoral iniciado em 2017 no Departamento de Sociologia da USP. Temos como base de análise, as grandes transformações ocorridas no processo de trabalho, ocasionadas pela Reestruturação Produtiva e pela Globalização - tendências que vêm incidindo direta e profundamente na composição e no perfil da força de trabalho, gerando a necessidade da qualificação de um novo tipo de trabalhador, cujo perfil se enquadre aos objetivos empresariais de gestão da força de trabalho para o aumento da produtividade.

No estudo realizado, pretendeu-se levar em consideração as profundas mudanças que vem ocorrendo no mundo do trabalho e os reais impactos nas relações entre capital e trabalho, destacando-se aqui a figura do trabalhador que no mundo globalizado, assume o papel de mero coadjuvante, ou seja, em seu sentido pejorativo, de “colaborador” dentro deste cenário. Mesmo diante das contrariedades que este quadro apresenta, intencionamos aqui, considera-lo protagonista, principal figura dentro deste processo.

¹ Pós Doutoranda em Sociologia / USP. E-mail para contato: dcfilos@yahoo.com. Autora da Dissertação “Relações de Trabalho no Porto do Rio de Janeiro: Resistência e Modernização”, defendida na Universidade Federal do Rio de Janeiro no ano de 2007.



Foi e continua sendo de grande interesse desvelar, por meio do estudo e da investigação, o perfil do trabalhador portuário e a sua inserção em um mundo cada vez mais modernizado, levando-se em consideração os aspectos culturais, territoriais, políticos e socioeconômicos, buscando perceber qual a importância e qual o papel que ocupam na sociedade enquanto sujeitos responsáveis pelas atividades do porto, sendo este considerado o termômetro que mede a temperatura da economia de um país.

Desenvolvimento portuário e o emprego da mão de obra: alguns aspectos econômicos.

Na atualidade, por conta do processo de modernização pelo qual os portos, não só do Rio de Janeiro, mas de todo o mundo estão passando, os trabalhadores portuários avulsos, queiram ou não, estão submetidos aos efeitos da globalização que se configuram: na crescente competição internacional, nas novas tecnologias, na busca da qualidade, na redução de custos e na qualificação profissional.

Cumprir afirmar que tanto a globalização quanto a reestruturação produtiva são modalidades balizadas pelo neoliberalismo, política econômica que se configurara no início da década de 80 no Brasil. Diga-se de passagem, seguindo as afirmações de Oliveira², se tratando da realidade brasileira, os efeitos das políticas neoliberais tendem a ser mais perversos do que nos países centrais, isso se dá principalmente pela ausência de um Estado de Bem Estar Social ou de um sistema de proteção social consolidado.

De acordo com Scherer (1999), o cerne da modernização portuária está na nova organização econômica industrial, que se baseia na constituição de *redes globais de fornecedores, exigindo a criação de sistemas de logística capazes de colocar insumos e componentes diretamente nas indústrias, observados critérios de qualidade, fluxo e prazos determinados*. Consequentemente, a abrangência da análise de reestruturação de uma matriz de transporte há de ser nacional e de integração global. Dessa forma, os portos deixaram de ser apenas locais onde se realizam a movimentação, o armazenamento e o transbordo de cargas, para passar a ser também um modal importante nessa reestruturação, visando a elevação da competitividade das empresas e o aumento das

² OLIVEIRA, Íris Maria de, 1990.

exportações³. Nesse sistema, portanto, Scherer afirma que a baixa produtividade e os altos custos, representam um grande obstáculo ao crescimento das exportações, sendo este o caso dos portos brasileiros, o que acaba por limitar a participação do Brasil no crescimento do comércio mundial.

Uma das exigências desse processo, por este motivo, está relacionada à redução maciça da demanda de mão de obra implicando na diminuição dos custos e na exigência de um novo perfil de trabalhador, que corresponda a uma nova forma de multifuncionalidade profissional, considerando-se não só o desenvolvimento de tarefas e funções pertinentes à atividade, mas à capacidade de absorver novos conhecimentos e a estar preparado para oferecer soluções aos diversos problemas enfrentados no ambiente de trabalho. Em outras palavras, nos referimos à inovação da mão de obra, relacionando-a a garantia da boa qualidade do trabalho, sendo realizado por trabalhadores de média faixa etária, que serão adequados aos modernos processos de manipulação de cargas e incentivados a aumentarem a sua produtividade. Junto a essas imposições, tem-se a necessidade de maior escolaridade dos trabalhadores. O perfil do novo trabalhador deve, então, adequar-se às novas funções que deverá desempenhar, atendendo-se ainda a necessidade de transferibilidade entre as funções desempenhadas, ou até mesmo a construção de outras formas de alternativas de sobrevivência fora do mercado formal de trabalho, agravando ainda mais o que alguns autores chamam de “precariedade do trabalho”. Com relação a essa questão, podemos verificar em Pochmman (2002) que o constante risco de rompimento do emprego pode estar associado ao baixo nível médio educacional dos trabalhadores, não havendo interesse dos empregadores na qualificação de sua mão de obra. Pochmman afirma que,

(...) na realidade, a pressão pela redução do custo do trabalho, travestida por contratos de trabalho atípicos e pela flexibilização dos direitos social e trabalhista, tende a levar à precarização das relações e das condições de trabalho

³ Com isto, segundo Scherer (1999), comprova-se que a atividade portuária é, na sua essência, um aglomerado produtivo cuja especialidade é a movimentação de mercadoria oriunda de embarcações marítimas ou fluviais numa área definida, que tem como objetivo o comércio exterior, com isto gerando divisas e fazendo o equilíbrio da balança comercial brasileira.

Referindo-nos ao trabalho portuário, podemos afirmar que a modernização do porto não significa a qualificação e treinamento de todos os trabalhadores portuários avulsos para que esses possam se adequar às novas modalidades de trabalho pois levando-se em consideração o objetivo de redução de custo, este implicará no arrefecimento em massa dessa mão de obra, seguida da qualificação apenas daqueles que correspondem ao perfil do porto moderno. Em um sentido mais amplo, a análise de Pochmman (idem) nos apresenta a tese sobre o alto custo da contratação de trabalhadores no Brasil, que tem ganho maior dimensão nos últimos anos, apesar da existência de baixos salários. Trata-se de uma aparente contradição que existiria por conta dos dispendiosos encargos sociais.

A Lei de Modernização dos Portos – Lei 8.630/93

A Lei 8.630, criada em 25 de fevereiro de 1993, também conhecida como “Lei de Modernização dos Portos”, foi gradativamente implementada, tendo como fim principal, a modernização da área portuária no que diz respeito a suas instalações e à racionalização na utilização de mão de obra portuária. Além disso, esta lei passa a garantir a competitividade entre os portos com o objetivo de se tornar cada vez mais eficientes. Diga-se de passagem, que com essa lei, os portos brasileiros aderiram ao processo de amplas reformas, demarcadas, à princípio, apenas por algumas alterações pontuais, destinadas apenas a romper antigas tradições tidas como obstáculos à modernização. Scherer (1999) afirma que os *marcos regulatórios* da lei demanda uma reforma do porto sob três dimensões:

- 1- elo de cadeia logística;
- 2- agente econômico;
- 3- ente físico.

O foco de análise na primeira dimensão é a carga, a segunda dimensão refere-se à mercadoria, e a terceira, as instalações e os usuários do porto.

De acordo com Scherer (idem) essa lei objetiva, principalmente:

- No curto prazo: descentralização e desregulamentação do setor, redução da atuação do Estado, aumento da participação da iniciativa privada, redução dos custos operacionais,
- No médio prazo: melhoria na qualidade da mão de obra, racionalização do ambiente de trabalho, aumento da produtividade, estímulo à concorrência e redução dos preços e tarifas,
- No longo prazo: aumento da eficiência e competitividade dos portos.

(SCHERER, 1999)

A fim de atingir tais desígnios, a lei introduz uma série de modificações nas regras de gerenciamento e de operação dos portos, que são logo após, descritas pelo autor:

- Exploração do Porto e das Operações Portuárias:

A operação portuária em um porto organizado passa a ser feita prioritariamente pela iniciativa privada, eliminando a exclusividade das administrações públicas anteriores nas operações de capatazia (serviço de movimentação das cargas no cais). Foi criada a figura do operador portuário, pessoa jurídica pré-qualificada junto à Administração do Porto que pode explorar integralmente um porto através de concessão, ou parcialmente, através de arrendamento de terminais de áreas ou serviços (cap. III da Lei 8.630/93).

- Administração do Porto

A administração, denominada autoridade portuária, pode ser exercida diretamente pela União, ou por uma concessionária. Dentre as suas atribuições está a de pré-qualificar os operadores portuários; prestar apoio técnico ao Conselho de Autoridade Portuária (CAP) e ao Órgão Gestor de Mão de Obra Portuária Avulsa (OGMO); estabelecer o horário do funcionamento do porto e as jornadas de trabalho, fiscalizar as operações portuárias; arrecadar as tarifas pelo uso das instalações portuárias de uso público;

manutenção da área do porto organizado; e demais atividades administrativas referidas no Artigo 33 da Lei.

- Órgão Gestor de Mão de Obra

No âmbito de cada porto deve ser implementado um Órgão Gestor de Mão de Obra Portuária Avulsa – OGMO, com a finalidade de cadastrar, registrar e treinar a mão de obra dos trabalhadores portuários, administrar o fornecimento de mão de obra para os operadores portuários; estabelecer o número de vagas; arrecadar junto aos operadores os encargos sociais e previdenciários, bem como a remuneração devida aos trabalhadores; e por fim, outras competências que estão previstas no Capítulo IV da Lei.

Ainda de acordo com o autor, a Lei acabou por extinguir o monopólio de fornecimento de mão de obra pelos sindicatos previstos nas legislações anteriores. As condições de trabalho passam a ser acordadas através de negociação coletiva entre trabalhadores e operadores portuários no âmbito de cada porto.

Apesar de ter sido implantada a nova sistemática para o treinamento do trabalhador portuário, sendo o Órgão Gestor de Mão de Obra Portuária – OGMO, o responsável pela promoção desse treinamento, conforme disposto na Lei Nº 8.630/93, os portos brasileiros esbarram em uma problemática que é a baixa escolaridade de seus trabalhadores. Em 2001, foram entrevistados 233 trabalhadores portuários avulsos do porto do Rio de Janeiro de todas as categorias. Na variável escolaridade, constata-se que boa parte dos trabalhadores tem apenas o primeiro grau incompleto, o que corresponde a 40% dos trabalhadores entrevistados.

Outro impasse é o reduzido contingente de mão de obra avulsa habilitado a operar os equipamentos mais modernos já existentes. Até mesmo para as operações de equipamentos mais remotos, temos um baixo índice de trabalhadores capacitados, tornando-se necessário ampliar o número de cursos oferecidos aos trabalhadores avulsos, e, simultaneamente, acelerar o processo de modernização dos currículos e das técnicas de ensino.

A multifuncionalidade no trabalho portuário, que corresponde à promoção da utilização multifuncional dos trabalhadores portuários avulsos, deveria, de acordo com a Lei Nº 8.630/93, ser buscada progressivamente a partir de 25/02/98, através de contratos, convenções e acordos coletivos. Porém, um grande obstáculo para sua implantação está

no grande contingente de mão de obra disponível, que pode ser visto como uma barreira para a redução da composição das equipes de trabalho em compatibilidade com as necessidades do serviço, uma vez que essa composição, nos termos da Lei, tem que resultar de negociações entre as entidades representativas dos operadores e trabalhadores portuários.

O trabalho portuário, de acordo com Scherer,

(...) apresenta um extenso elenco de funções especializadas, definidas ao longo de décadas de operação. A ‘Lei de Modernização dos Portos’ prevê que se deva buscar, num prazo de cinco anos, a superação dessas disfunções, implantando progressivamente a multifuncionalidade do trabalho, visando adequá-los aos modernos processos de manipulação de cargas para desse modo, aumentar a sua produtividade.

(SCHERER, 1999).

De acordo com estimativas de usuários e operadores portuários publicadas na Gazeta Mercantil de 20 de fevereiro de 1998, a multifuncionalidade poderá trazer uma redução no custo de pessoal de até 50%. As vantagens da multifunção na movimentação de contêineres é estimada em um terminal pelos seguintes dados:

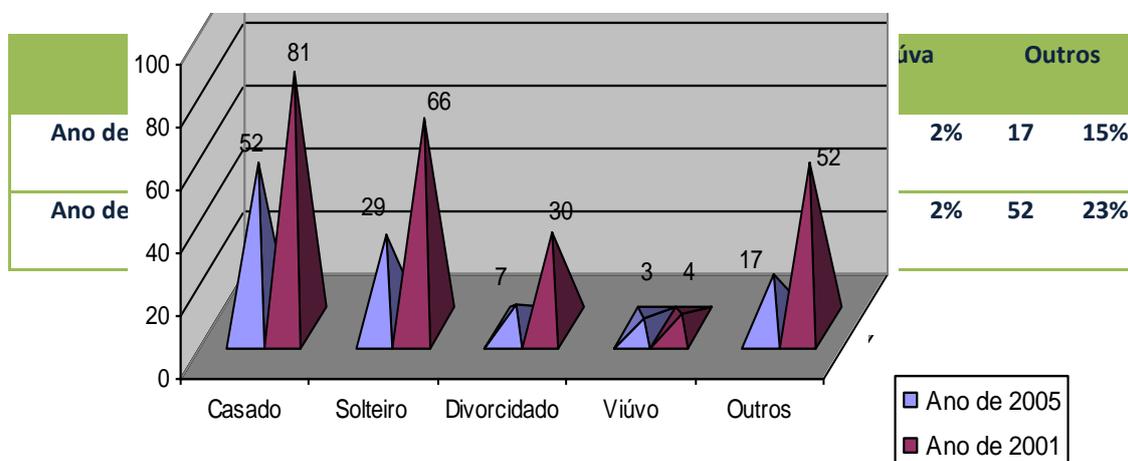
Função	Serviços Tradicionais	Multifuncionalidade
- Movimentação de navio de 1.500 contêineres	Realizada com 54 trabalhadores	Realizada com 14 trabalhadores
- Movimentação de um contêiner	12 trabalhadores	02 trabalhadores
- Serviço a bordo por contêiner	Custo fechado na faixa de US\$ 200,00	Custo máximo de US\$ 40,00

Fonte: Departamento de Tarifas e Estudos Econômicos-Financeiros/1998

O Perfil do Trabalhador Portuário Avulso

Na pesquisa realizada para traçar o perfil do trabalhador portuário avulso, tanto em 2001 quanto em 2005 foram consideradas algumas variáveis referentes aos seus dados pessoais, familiares, socioeconômicos, além de informações referentes ao trabalho no porto.

ESTADO CIVIL



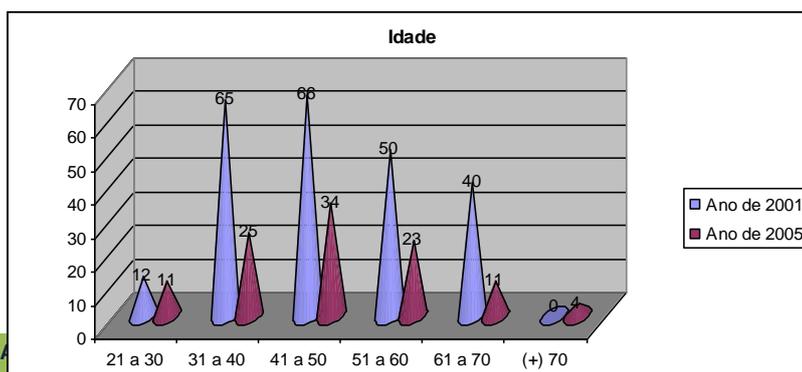
Como demonstra o gráfico, 34% dos trabalhadores disseram serem casados em 2001, 28% declararam-se solteiros, 13% divorciados e 23% vivem em outras situações⁴. Conseguimos identificar quatro trabalhadores que se disseram viúvos, representando 2% da pesquisa. Esses dados demonstram que, apesar da sua característica típica do malandro do cais do porto, estereótipo obtido no início do século XX e que perdura até os dias de hoje, muitos trabalhadores demonstraram ser chefes de família sendo casados legalmente e tendo uma vida familiar estável. Dos trabalhadores que se declararam solteiros, poucos afirmaram ter mais de um relacionamento. Já no caso dos trabalhadores divorciados, muitos afirmaram ter constituído mais de uma família consecutivamente, o que fica

⁴ 23% dos entrevistados disseram viverem em outras situações com relação ao seu estado civil (separados ou vivendo em união instável).

evidenciado nos processos de pensão alimentícia junto às Varas de Família, que eram muitas vezes acompanhados pelas assistentes sociais do OGMO/RJ⁵.

Em 2005, os dados permaneceram praticamente inalterados, levando-se em consideração a pequena amostragem. Maior parte dos trabalhadores se declarou, como em 2001, ser casado (49%), enquanto que 27% revelaram-se solteiros.

IDADE



	61 a 70						(+ 70)					
2005	11	10%	25	23%	34	32%	23	21%	11	10%	4	4%
2001	12	5%	65	28%	66	28%	50	22%	40	17%	0	0%

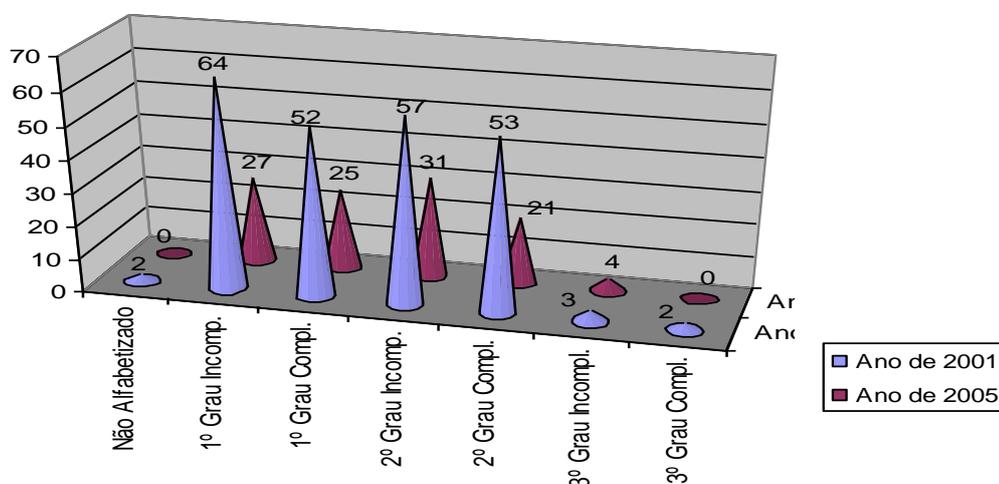
A faixa etária dos trabalhadores portuários avulsos varia entre 21 e 70 anos. Há quem tenha mais de 75 anos como demonstra o gráfico. No ano de 2005, pelo menos 4 trabalhadores com essa faixa etária, o que corresponde a 4% dos entrevistados, estava na ativa, ou seja, em situação normal no OGMO. Em 2001, a maior parte dos trabalhadores avulsos tinha entre 31 e 50 anos, como observado no gráfico. Logo em seguida, temos que pelo menos 22% da mão de obra possuíam entre 51 e 60 anos e 17% entre 61 e 70 anos. Esse nos parece ser um dado importante, pois uma vez que a Lei 8.630/93 exige um novo perfil de trabalhador, com uma média faixa etária, são exatamente os trabalhadores com idade entre 53 e 70 anos que deveriam ser retirados do trabalho portuário, seja através de incentivos (PDV) ou de aposentadoria. Para tanto, no ano de 2000, foi criado pelo OGMO/RJ o Departamento de Serviço Social, com a função de realizar levantamento da situação cadastral de todos os trabalhadores avulsos, providenciando a aposentadoria para

⁵ Durante os anos de 2001 a 2002, foram acompanhados 26 casos de pensão alimentícia.

aqueles que já tinham idade. Cumpre lembrar que no caso do trabalhador portuário avulso, o INSS concede aposentadoria especial, uma vez sendo o trabalho considerado insalubre. Sendo assim, um trabalhador dessa categoria aos 53 anos de idade, já deveria estar se afastando do trabalho no porto. Só no ano de 2000, foram realizados pelo Departamento de Serviço Social, 650 atendimentos (orientação e encaminhamento ao INSS) aos trabalhadores e familiares que desejavam dar entrada em benefício (aposentadoria e auxílio doença). No ano de 2001, esta demanda cresceu consideravelmente. Foram atendidos 1.452 trabalhadores e familiares. Dentro desse período ocorreram 195 concessões de aposentadoria pelo INSS aos trabalhadores avulsos que foram atendidos pelo departamento. Não se trata de um número tão expressivo, levando-se em consideração o universo de trabalhadores existente no cais do porto e uma vez que a entidade deveria reduzir pelo menos em 50% a quantidade de mão de obra existente.

No ano de 2005, os números permaneceram quase que inalterados com relação à faixa etária. A maior parte dos trabalhadores tinha entre 31 e 50 anos, exatamente a faixa etária que permaneceria, dentro desse fator, no trabalho portuário. 23% corresponderiam aos trabalhadores com idade entre 31 e 40 anos e 32% aos trabalhadores cuja faixa etária varia entre 41 e 50 anos. Dos trabalhadores que estariam “fora dos padrões de modernização do porto” temos um total de 39%, sendo 21% dos trabalhadores cuja faixa etária varia entre 51 e 60 anos, 10% entre 61 e 70 anos e 4% com mais de 70 anos.

ESCOLARIDADE

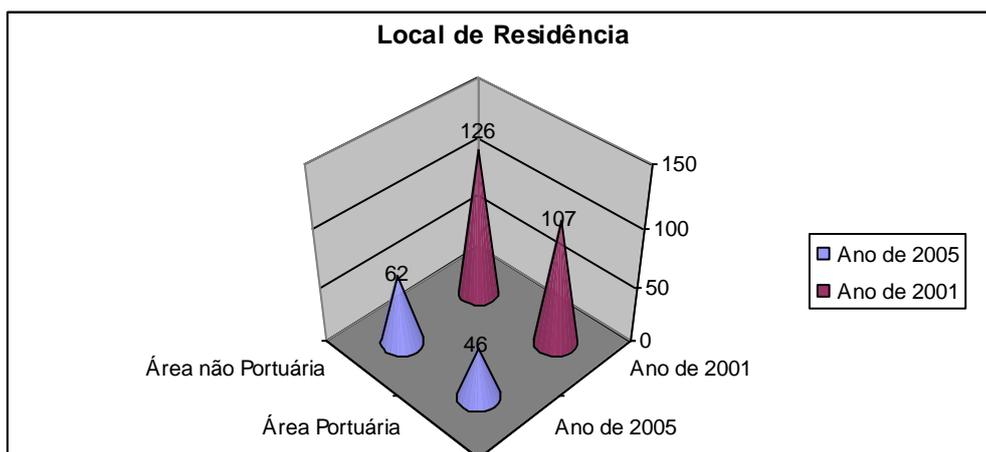


Ano	Não Alfab.		1º Grau Incompl.		1º Grau Compl.		2º Grau Incompl.		2º Grau Compl.		3º Grau Incompl.		3º Grau Completo	
2005	11	13%	25	22%	34	31%	23	21%	11	10%	4	3%	0	0%
2001	12	5%	65	27%	66	28%	50	21%	40	17%	3	1%	2	1%

Com relação ao grau de escolaridade, temos, como base na pesquisa do ano de 2001, que a maior parte dos trabalhadores portuários avulsos possuem apenas o 1º grau completo - atual ensino fundamental (28%), seguido dos que têm o 1º grau incompleto (27%), totalizando 55% dos que não chegaram nem a ingressar no 2º grau – atual ensino médio. Apenas 38% chegaram a cursar o ensino médio sendo que 21% não concluíram o curso. 17% dos trabalhadores entrevistados completaram o ensino médio.

Em 2005, a situação se manteve a mesma, tendo um total de 53% trabalhadores apenas com o 1º grau (22% incompleto e 31% completo). Apenas 31% cursaram o 2º grau (21% incompleto e 10 % completo).

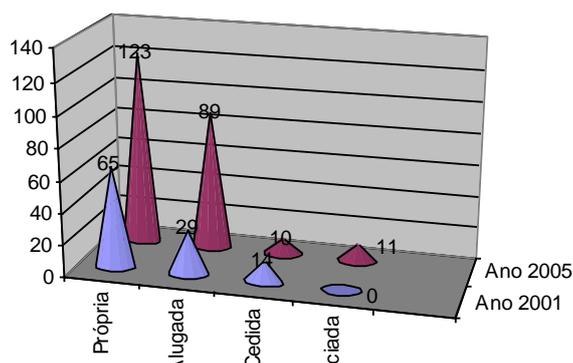
LOCAL DE RESIDÊNCIA



Ano	Área não Portuária		Área Portuária	
2005	62	57%	46	43%
2001	126	54%	107	46%

Com relação à localização da residência, os dados de 2001 nos revelam que grande parte dos trabalhadores portuários avulsos (54%) mora em áreas fora da zona portuária. Geralmente são moradores da baixada fluminense (Caxias, São João do Meriti e Belford Roxo) ou da zona oeste (Bangu e Campo Grande), entre outras. Os que moram na área portuária, nos bairros da Saúde e Santo Cristo correspondendo a 46% dos trabalhadores entrevistados. Em 2005, os dados se apresentaram quase que inalterados. Dos 108 trabalhadores entrevistados, 62 moram em área não portuária, o que corresponde a 57% e 46 moram em áreas portuárias, o que significa 43 % do público entrevistado.

TIPO DE MORADIA

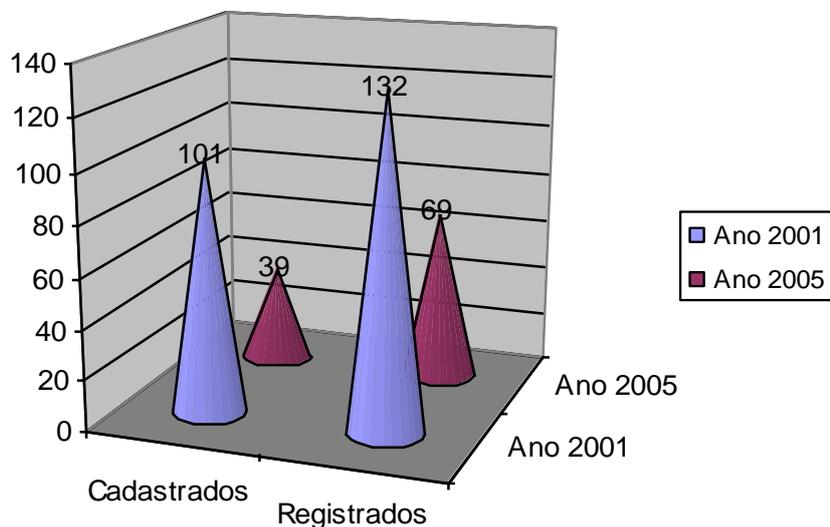


Ano	Própria	Alugada	Cedida	Financiada
2005	65 60%	29 27%	14 13%	0 0%
2001	123 53%	89 38%	10 4%	11 5%

No que se refere ao tipo de moradia, dos trabalhadores entrevistados, 53% possui casa própria e 38% pagam aluguel, segundo dados de 2001. No ano de 2005 temos que 60% moram em casa própria e 27% em casa alugada. Dos 17% que moram em casa cedida, 13% corresponde ao ano de 2005 e 4% ao ano de 2001.

SITUAÇÃO CADASTRAL

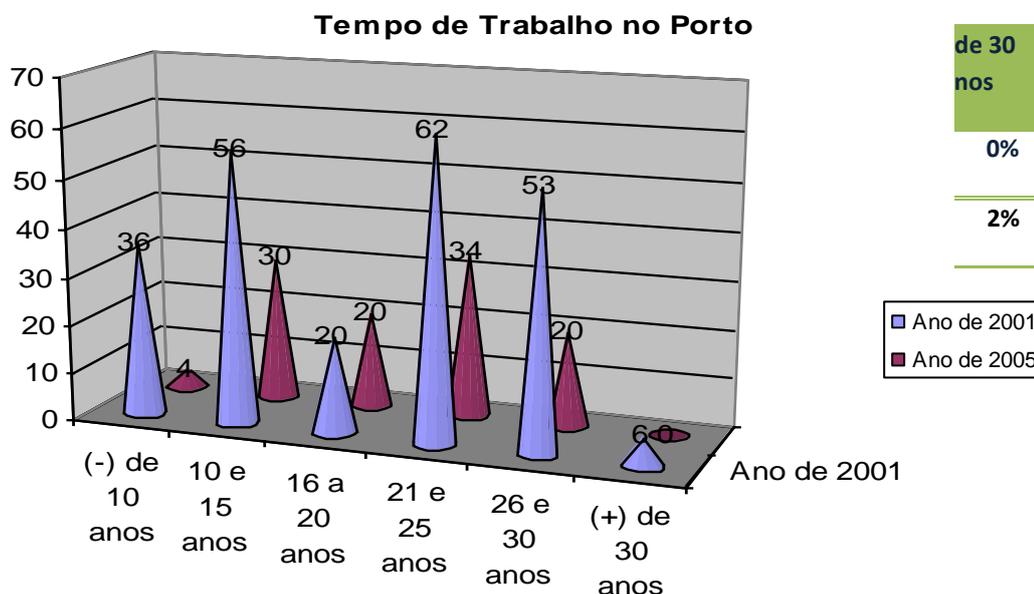
Situação Cadastral



Ano	Registrado	Cadastrado
2005	69 64%	39 36%
2001	132 57%	101 43%

Com relação à situação cadastral, no ano de 2001, 57% dos trabalhadores entrevistados tinham matrícula efetiva no OGMO, ou seja, eram registrados, em 2005, o número de TPA entrevistado registrado aumentou para 64%. Dos 79% de trabalhadores cadastrados, 43% correspondem ao ano de 2001 e 36% ao ano de 2005.

TEMPO DE TRABALHO NO PORTO



Com relação ao tempo de trabalho no Cais do Porto do Rio de Janeiro, maior parte dos trabalhadores entrevistados em 2001 disse ter entre 21 e 25 anos de trabalho, o que corresponde a 26% no ano em questão e 30% no ano de 2005. Os mais recentes, ou seja, os que ainda não completaram dez anos de trabalho no porto, corresponderam a 16% em 2001 e 7% em 2005. Dos que trabalham há mais de 30 anos no local tivemos apenas 2% em 2001. Dos dados apresentados em 2005, 52% dos trabalhadores estariam dentro de uma faixa intermediária com relação ao tempo de trabalho, isto é, entre 1 a 20 anos de trabalho portuário. Em 2001, 50% dos trabalhadores entrevistados se encontravam dentro deste período.

Este perfil, mesmo que incipiente, nos dá a ideia das características da mão de obra portuária avulsa. Diante da necessidade da permanência e/ou inserção no mercado de trabalho, no caso específico dos trabalhadores portuários avulsos, o grande entrave é, sem dúvida, a sua qualificação que, num mundo altamente globalizado ganha “peso” maior, determinando não só a vida profissional desses trabalhadores como também a disputa política através da correlação de forças entre capital e trabalho.

Desdobramentos

Os elementos iniciais apresentados são parte constitutiva das novas análises que já estão em curso acerca do mundo do trabalho portuário considerando três eixos basilares que compõem o *modus vivendi* do trabalhador portuário avulso estando este inserido no contexto de desenvolvimento do complexo portuário: o eixo *histórico-cultural* e *territorial* de construção do complexo portuário; o eixo *econômico*, demarcado pelo processo de modernização dos portos e, mais precisamente, as suas implicações no desenvolvimento dos portos brasileiros, adotando-se uma política de redução massiva da mão de obra orientada em uma perspectiva de redução do chamado *Custo Brasil*. Por fim, o eixo *sociopolítico*, considerando a relação entre Sindicatos – Trabalhadores Portuários Avulsos (TPAs) – Órgão Gestor de Mão de Obra (OGMO) inseridos em um contexto de intensa disputa, reivindicações sociais e trabalhistas, perdas e conquistas. Trata-se de uma relação historicamente antagônica potenciada pelo processo de privatização e globalização otimizado no ambiente portuário no início da década de 1990. Como ponto central e inicial dos eixos apresentados, serão estudados dois aspectos fundamentais relacionados às estratégias de modernização implantadas entre os séculos XX e XXI. O primeiro aspecto – a reestruturação espacial do complexo portuário – será compreendido a partir de dois elementos: a configuração territorial desenhada por meio de contínuos sistemas e arranjos de engenharia, e a dinâmica social caracterizada pelas relações sociais e pela ocupação dos espaços que demarcam a sociedade contemporânea. O segundo aspecto – advento da flexibilização produtiva – demarcado pelas novas determinações emergentes (a partir da competitividade, do mercado mundial e da globalização) e suas implicações diretas e indiretas na produção e reorganização do espaço, transformando a cidade do Rio de Janeiro, especificamente, em um atrativo “negócio” e fonte de especulação com a realização de megaeventos, além do projeto central de revitalização da zona portuária – o chamado *Porto Maravilha*.

A partir do exposto, segue os principais autores que nortearão a construção teórica do estudo proposto:

- Armando Boito Jr.
- Eric Hobsbawn
- Giovanni Alves
- Karl Marx

- Marcelo Badaró
- Paula Marcelino
- Ricardo Antunes
- Vera Telles

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, Giovanni. Crise do Sindicalismo e as Perspectivas do Trabalho. In: TEIXEIRA OLIVEIRA (org). **O Brasil nos anos 90 Neoliberalismo e reestruturação produtiva: as novas determinações do mundo do trabalho**. 2ª ed. São Paulo: Cortez, Fortaleza: Universidade Federal do Ceará, 1998.

BRASIL, Lei nº 8.630 de 25 de fevereiro de 1993. **Lei de Modernização dos Portos Brasileiros**. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília. Seção 1, pt. 1.

COMISSÃO PORTOS, Movimento Empresarial. **Portos: não falta trabalho, faltam interessados em trabalhar**. Rio de Janeiro: publicação eletrônica: www.comissaoportos.com.br, 2005.

GOMES, Humberto. **Acontecimentos pós década de 80 nos portos do mundo**. São Paulo: Editora Jurídica, 2ª Edição, 2003.

LEITÃO, José Carlos Patitucci. **Lei 8630/93 - Lei de Modernização dos Portos brasileiros e a sua implementação nos portos do rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Universidade Estácio de Sá, 2001.

OLIVEIRA, Carlos Tavares de. **Portos e Marinha Mercante – Panorama Mundial**. São Paulo: Lex Editora, 2005.

POCHMANN, Márcio. **O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu**. São Paulo: Boitempo, 2002.

SCHERER, Egon Pedro. **O Sistema Portuário no Brasil** – Departamento de Tarifas e Estudos Econômico-Financeiros – CDRJ, 1999.

Desenvolvimento econômico e (re)configuração do trabalho no município de Goiana-PE

¹Renato Lima dos Anjos

²Andrew Lucas M. S. Pinto

³Rejane Gomes Carvalho

Resumo:

Este artigo tem como objetivo principal problematizar as condições do desenvolvimento econômico recente e suas transformações no mercado de trabalho no município de Goiana no estado de Pernambuco, a partir do final dos anos 2000, com a instalação de novos empreendimentos industriais. Esse dinamismo ocorreu, principalmente, com a criação do distrito industrial de Goiana, composto por grandes empresas de diversas áreas, como o polo automotivo, o polo vidreiro e o polo farmacológico e de biotecnologia de Pernambuco. Durante o período analisado (2005-2015), observou-se a reestruturação na composição do mercado de trabalho local, em que os setores da indústria de transformação e construção civil apresentaram um crescimento bastante expressivo no número de empreendimentos instalados, o que repercutiu no aumento de ocupações e no rendimento médio, embora os setores de comércio e serviços ainda tenham se mantido como importantes empregadores.

Palavras-chave: Desenvolvimento; Goiana; Trabalho; Rendimento.

¹ Graduando em Economia (UFPB) – renatolanjos@hotmail.com

² Graduando em Economia (UFPB) – andrew.lmsp@gmail.com

³ Professora Dr.^a Departamento de Economia (UFPB) - rejanegcarvalho@yahoo.com.br

1 Introdução

O principal objetivo deste trabalho é problematizar e discutir as condições do desenvolvimento recente no município de Goiana no estado de Pernambuco e as possíveis transformações sobre o mercado de trabalho local, considerando a implantação de novos empreendimentos industriais na localidade.

Situado na mesorregião da Mata de Pernambuco e na microrregião da Mata Setentrional Pernambucana, Goiana, tradicionalmente, teve sua economia marcada pela monocultura da cana-de-açúcar e grande parte da mão-de-obra está associada a esta atividade, além do comércio e serviços. Além disso, o município ocupa uma área geográfica muito rica em biodiversidade, concentrando mananciais importantes para a sobrevivência de algumas comunidades tradicionais como marisqueiros e pescadores.

A chegada de novos empreendimentos industriais no município, a partir da segunda metade dos anos 2000, motivou a criação do Distrito Industrial de Goiana em 2009, composto pelo Polo Farmacoquímico e de Biotecnologia de Pernambuco, polo automotivo, capitaneado pela Fiat/Jeep, polo vidreiro, além de outras fábricas no segmento de cimento e papelão. A chegada desses empreendimentos industriais causou forte expectativa sobre a população e sobre os gestores públicos quanto às mudanças na economia do município e a possibilidade de geração de emprego e renda. Todavia, o município possui problemas sociais marcantes, especialmente, quanto à educação, saúde, ocupações de trabalho e rendimento. As dificuldades da gestão pública encontram-se, principalmente, nos desafios a serem enfrentados para atender às demandas sociais e os interesses empresariais, tendo em vista os vários conflitos provocados quanto à mão-de-obra e às relações de trabalho, cultura, administração pública e meio ambiente.

No tocante aos procedimentos metodológicos, o trabalho apresenta uma abordagem acerca das principais vertentes que envolvem o conceito de desenvolvimento e da ideia do novo desenvolvimentismo que orientou as interpretações sobre os investimentos recentes na região da mata norte de Pernambuco, com o intuito de observar como estão contextualizados os novos empreendimentos industriais instalados em Goiana.

Como instrumento de comparação e análise, serão observadas as características da atividade econômica do município a partir dos anos 2000, buscando investigar as principais mudanças na composição dos setores produtivos a partir da instalação do distrito industrial. Também se investigará as possíveis transformações sobre a mão de obra, considerando os tipos

de ocupações criadas, o nível de emprego e o rendimento do trabalho. Serão utilizados dados secundários obtidos no IBGE, Ministério do Trabalho e Emprego, além de documentos, relatórios e informações de órgãos da gestão pública do município.

2 Fundamentação Teórica

2.1 A economia regional sob as velhas/novas perspectivas do desenvolvimento

As mudanças ocorridas na sociedade brasileira a partir do desenvolvimento industrial suscitaram o surgimento de diversas interpretações a respeito do desenvolvimento histórico econômico, político e social no Brasil. Acreditava-se que o crescimento da economia, alavancado pelo processo de industrialização, serviria para alçar o Brasil à condição de país desenvolvido, concomitante à diminuição das desigualdades regionais, do desemprego e da pobreza.

O pensamento desenvolvimentista no Brasil se orientou com base em três vertentes principais: a primeira refere-se às contribuições de intelectuais mais atuantes no setor privado; a segunda fundava-se nas ideias dos intelectuais influentes no setor público; e a terceira era composta por um grupo com ampla participação nas instituições de planejamento governamental, atuantes entre 1930 e 1945 (BIELSCHOWSKY, 2000). Como referência importante para entender o desenvolvimento regional no Nordeste, registra-se o pensamento de Celso Furtado que marcou a geração da década de 1950 com sua proposta de industrialização estendida às regiões periféricas do Brasil.

Na década de 1990, prevaleceu o discurso político da globalização e os programas macroeconômicos de estabilização sobre as economias pobres, fazendo com que o conteúdo da política de desenvolvimento regional se tornasse cada vez mais esvaziado. A região Nordeste passou a ser, no discurso, integrada a economia nacional, recebendo a influência da política macroeconômica e não mais do planejamento regional. O planejamento governamental assumiu o discurso de que o crescimento econômico se encarregaria de promover a geração de emprego e renda e a diminuição da pobreza.

Na década seguinte, as consequências do projeto neoliberal sobre as economias em desenvolvimento, com o aumento da pobreza e da desigualdade, fortaleceram a justificativa da expansão das políticas sociais e de distribuição de renda. No Brasil, o novo discurso político formaliza-se a partir do “novo desenvolvimentismo”, dividindo opiniões sobre o padrão de

desenvolvimento em curso. O conceito recebeu várias contribuições, principalmente, de autores de tradição keynesiana e da escola Cepalina. Entre eles encontram-se Bresser Pereira, Sicsú, Renato Boschi e Stiglitz (IVO, 2012).

De acordo com Bresser Pereira (2006), a noção de “novo desenvolvimentismo” surgiu como resultado das falhas das várias políticas de conteúdo neoliberal encaminhadas pelos países ricos para os países pobres na América Latina, com o intuito de promover a estabilidade econômica. O termo aparece em alusão a concepção de “desenvolvimentismo”, orientada como um conjunto de medidas criadas após a segunda guerra mundial para estimular o crescimento dos países “dependentes” com base no modelo de produção industrial. Esta concepção ganhou maior expressão a partir da década de 1940 na América Latina, conhecida como “nacional desenvolvimentismo”. A partir dos anos de 1980, esse modelo entrou em crise e foi substituído pelo que Bresser denominou de “ortodoxia convencional”, com base nos princípios do Consenso de Washington, especialmente, a partir dos anos de 1990.

Em sua compreensão, o modelo da ortodoxia convencional não contribuía para o desenvolvimento do país, mantendo a economia sem condições de avançar o suficiente para competir com os países ricos. Como alternativa a este modelo, Bresser defende o “novo desenvolvimentismo” como sendo:

(...) um “terceiro discurso”, entre o discurso populista e o da ortodoxia convencional, e o conjunto de diagnósticos e ideias que devem servir de base para a formulação, por cada Estado-nação, da sua estratégia nacional de desenvolvimento. É um conjunto de propostas de reformas institucionais e de políticas econômicas, por meio das quais as nações de desenvolvimento médio buscam, no início do século XXI, alcançar os países desenvolvidos. (BRESSER, 2006, p. 12)

Para Bresser (2006), o novo desenvolvimentismo não se constitui em uma teoria econômica, mas segue os princípios da teoria keynesiana e das teorias do desenvolvimento. O novo desenvolvimentismo não utiliza a noção de poupança forçada do Estado para promover a infraestrutura econômica, mas percebe o mercado como uma instituição capaz e eficiente para coordenar o sistema econômico.

Segundo Ivo, a defesa de Bresser e Boschi sobre o novo desenvolvimentismo enfatiza a constituição de uma “agenda social”. Para a autora, isso atribui ao Estado a necessidade de “enfrentamento da dimensão estruturante e qualificada da inserção pelo mercado de trabalho e na proteção sustentada em direitos sociais, ou na regulação das relações não mercantis (base de que trata as políticas sociais)” (IVO, 2012, p. 206).

Apesar dos autores ressaltarem a importância da política social como instrumento de

distribuição de renda e até para servir de manutenção do crescimento, defendem o fortalecimento das estratégias de atuação do Estado para que as ações se tornem efetivas na manutenção do dinamismo econômico, mas também na inserção das pessoas na renda pelo trabalho e na qualidade de vida.

Numa outra perspectiva, a concepção de desenvolvimento que aparece como o “novo” nos anos 2000 é resultado dos impasses trazidos pelo próprio modelo capitalista imposto pelo modelo hegemônico na economia mundial, o que proporcionou terreno fértil para que o pensamento mais alinhado com a esquerda trouxesse à tona o tema sobre as condições do desenvolvimento, vinculado ao planejamento e à iniciativa econômica do Estado. Contudo, é importante a análise dos discursos e estar atento a quem estas iniciativas irão beneficiar e os custos sociais e econômicos envolvidos (RIDENTE, 2009).

Outra perspectiva entende a ideia de desenvolvimento nos anos 2000 inseparável da questão social da pobreza e da inclusão social. Para Cepeda (2012, p. 84), no Brasil “o novo desenvolvimentismo apoia-se no processo de inclusão social, colocando redistribuição e equidade em posição prioritária”. A autora aponta duas ferramentas que caracterizam o modelo do novo desenvolvimentismo:

A primeira delas caracteriza-se por uma intervenção econômica mais pontual e menos direta, com menor nível de estatização; predominando políticas de regulação e menos intervenção direta. Um segundo aspecto explica-se pela diminuição da autonomia do Estado, submetendo-se ao controle da sociedade sob dois níveis: gestão e controle social (participação deliberativa, *accountability*, administração gerencial) e o de finalidade de sua ação (via inclusão e distribuição) (CEPEDA, 2012, p. 86-87).

Desse modo, haveria a presença do Estado para estimular o crescimento da economia, mas submetida aos órgãos de controle social, ao mesmo tempo em que as políticas sociais também teriam justificativa como instrumento de correção das desigualdades e da distribuição de renda.

A relação entre desenvolvimento social e bem-estar surge nas importantes contribuições e enfoques teóricos realizados por Kerstenetzky (2012). A autora constrói uma revisão sobre a história e a contemporaneidade do Estado de bem-estar, assim como realiza a sua defesa. Compreende este como um modelo de desenvolvimento que resulta da construção política das sociedades e que pode assumir diferentes configurações no lugar e no tempo que se desenvolve.

Para a autora, no Brasil, as políticas sociais foram direcionadas para viabilizar o desenvolvimento econômico, atuando em setores específicos no setor urbano industrial, mas com resultados limitados. Resgatando as teses de Midgleye Tang para estabelecer a relação

entre as políticas sociais e a economia, servindo para construir a ideia de “desenvolvimento social”, resulta-se no acesso e no desenvolvimento das capacidades produtivas dos indivíduos e das comunidades para alcançar o desenvolvimento social.

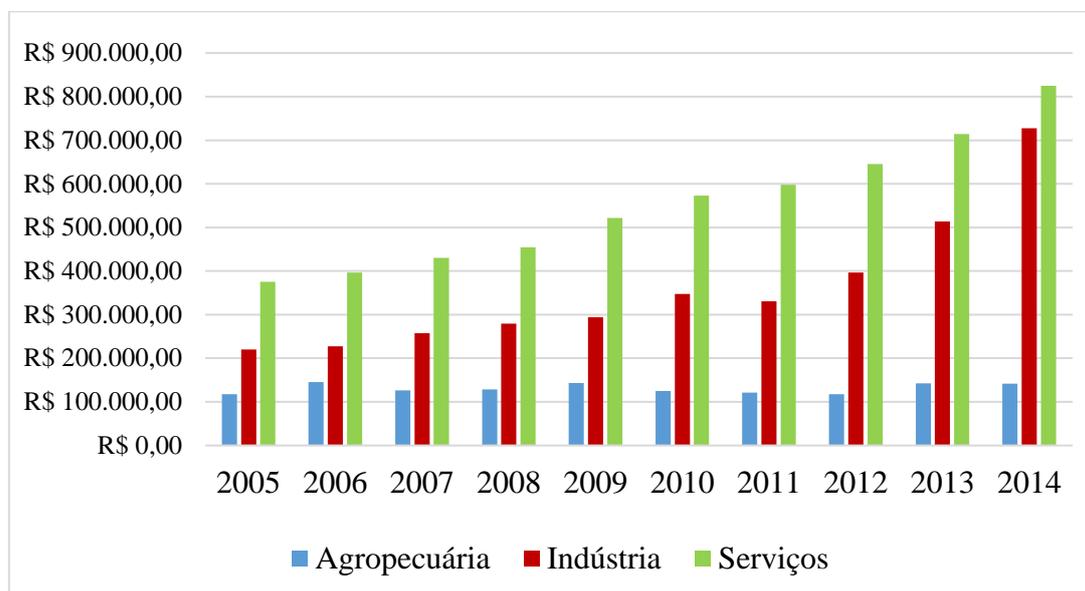
A partir das contribuições teóricas acerca da noção de desenvolvimento e novo desenvolvimentismo, buscamos observar como os empreendimentos industriais no município de Goiana, que se localizaram no conjunto dos investimentos públicos realizados no âmbito do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC II) do governo federal para o período de 2011 a 2014, justificados pela defesa de desenvolver economicamente a região e promover geração de emprego e renda, obedecem a essa “nova” lógica teórica de “harmonizar” investimentos públicos para atração do capital privado e desenvolvimento social. Até que ponto este modelo de desenvolvimento representa ruptura ou continuidade das formas tradicionais de expansão do capital? Além disso, não se pode perder de vista também a importância de verificar que outras características políticas e locais justificam a dinâmica da economia regional.

3 Resultados e discussões

3.1 Goiana- PE: Desenvolvimento e mercado de trabalho

A análise do perfil do município de Goiana inicia-se com a composição do PIB municipal, apresentando para o ano de 2014 um valor adicionado de R\$ 2.223.372 (mil), conforme o Gráfico 1. Destaca-se que a maior participação das atividades se dá no setor de serviços com 37,11%, seguido pela indústria (32,73%) e a agropecuária (8,3%). Durante o período analisado o setor agropecuário perdeu participação relativa na composição do PIB, o que se deu pelo expressivo crescimento da indústria, seguido pelos serviços. Estes acabaram assumindo uma importância maior em termos de geração de emprego e renda na economia local.

Gráfico 1 – Goiana: Valor adicionado a preços constantes 2005-2014 (mil R\$)



Fonte: IBGE, Contas Regionais. 2017.

Goiana apresentou um crescimento real do PIB de aproximadamente 187% durante o período analisado. Com maior crescimento no setor da indústria (231%), seguido por serviços (120%). No caso dos impostos sobre produtos, a expansão ultrapassou os 740%. Em relação ao PIB *per capita*, o município apresentou, de 2010 a 2014, um crescimento em torno de 85%, chegando em 2014 a R\$ 28.400,00 (IBGE, 2017).

Quanto ao mercado de trabalho, observa-se que houve mudanças significativas na composição do emprego formal no período de 2005 a 2015. No ano de 2005 predominava a forte concentração do emprego no setor primário, detendo 41% dos trabalhadores empregados formalmente, seguido pela indústria de transformação (20%), conforme a Tabela 1. Naquele ano a economia goianense ainda era caracterizada pela forte presença do setor agropecuário.

A partir do final dos anos 2000, o município presenciou uma série de transformações institucionais e políticas para receber novos investimentos, o que traria grandes mudanças em relação a sua capacidade produtiva com os empreendimentos que começaram a instalar-se, principalmente, com o polo automotivo, este com a Fiat/Jeep iniciando as obras de construção civil em 2012, o polo vidreiro, com a Companhia Brasileira de Vidros Planos iniciado em 2011 e o polo farmacológico, com maior expressão da Empresa Brasileira de Hemoderivados e Biotecnologia – Hemobrás, tendo iniciado as obras em 2011. Enquanto se assistia o aumento das perspectivas de crescimento no setor secundário e de serviços, o segmento da agropecuária

sofria uma grande redução em relação aos vínculos de empregos ativos, saindo de 4.342 em 2010 para 407 em 2011. Em contrapartida, o setor da construção civil e da indústria de transformação apresentaram crescimento de 93% e 163%, respectivamente, em comparação com o ano de 2010.

Tabela 1: Goiana - evolução de vínculos ativos, segundo setor de atividade - 2005 a 2015
(nº absolutos)

Ano	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1- Extrativa mineral	51	38	37	35	45	50	49	35	53	55	35
2- Indústria de transformação	2137	2114	2211	2088	2391	2327	6112	6329	6749	9748	11343
3- Serviços ind. de ut. Pública	13	15	17	13	14	15	13	15	11	10	12
4- Construção Civil	23	51	32	40	155	183	353	354	1031	1881	758
5- Comércio	1208	1405	1548	1654	1846	2091	2175	2184	2455	2540	2562
6- Serviços	897	747	782	1136	1055	1142	1475	1401	1715	2114	2494
7- Adm. Pública	1782	2154	2210	1976	2252	2044	2182	2358	211	3051	2847
8- Agropecuária, extração veg., caça e pesca	4287	4661	4866	4585	4193	4342	407	336	324	346	176
Total	10398	11185	11703	11527	11951	12194	12766	13012	12549	19745	20227

Fonte: BRASIL/MTE/RAIS – 2017.

Em 2012, uma das obras de expressão na região se deu com a construção da infraestrutura de um dos maiores empreendimentos do estado de Pernambuco, a Fiat/Jeep. Na fase inicial, o maior impacto ocorreu no setor da construção civil, o que se tornou marcante a partir de 2013. Em comparação com o ano anterior, observou-se um crescimento no número de vínculos ativos no município, saindo de 354 em 2012 para 1.031 em 2013. No setor de serviços e comércio também houve um bom desempenho, especialmente pelo crescimento do setor imobiliário, hoteleiro e de alimentação, os quais sofreram inicialmente o impacto positivo na economia. Este resultado pode ter sido reflexo das mudanças na composição das ocupações formais, ocasionadas pela contratação de trabalhadores para a fase de construção civil dos novos empreendimentos industriais.

No período mais recente foi notório o aumento no número de empregos formais no município de Goiana, com 20.227 trabalhadores com vínculos ativos em 2015. Ao analisar o período de 2005 a 2015, observa-se um processo de reorganização nos tipos de ocupações. Registrou-se grande participação da indústria de transformação que saiu de 20,5% para 56,08%, (BRASIL/MTE, 2016).

Durante o período de 2005 a 2015 houve um crescimento expressivo no número de

admitidos gerando, com exceção de 2005 e 2009, saldos positivos. Em 2009, esse resultado foi causado, principalmente, pelos desligamentos no setor da agropecuária com 2.412 desligamentos (BRASIL/MTE, 2017).

Mesmo Goiana apresentando esses resultados positivos, é possível observar que em 2014, o emprego na construção civil apresentou desaceleração. Em 2014 e 2015, esse setor obteve saldos negativos, o que coincide com a finalização das principais obras de infraestrutura dos empreendimentos industriais no município.

Embora ainda não seja claro o suficiente dimensionar o impacto que o boom recente de investimentos no setor industrial teve na formação do emprego formal local, no tocante a remuneração, pode-se observar, através dos dados obtidos da RAIS, uma trajetória de crescimento dos salários médios mensais a partir do final de 2011. Esta variável pode ter sido bastante influenciada pelo momento de efetivação das instalações industriais, uma vez que os investimentos começaram a ser realizados a partir de 2010.

Observa-se a evolução nos rendimentos de todos os setores, principalmente da Construção Civil, saindo de R\$ 721,78 em 2010, para R\$ 2.727,13 em 2015 (Tabela 2). A remuneração média total do município, em 2015, foi de R\$ 2.145,79. Embora seja necessária cautela para estabelecer a relação da expansão industrial recente no município com os rendimentos médios no trabalho, é possível admitir o efeito direto e indireto causado pelos investimentos industriais sobre o setor de comércio e serviços, provocando uma relativa elevação da renda pelo trabalho.

Tabela 2: Goiana - evolução dos rendimentos médios, segundo setor de atividade 2010 a 2015 (R\$)

Ano	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Extrativa mineral	R\$ 1.727,85	R\$ 1.481,41	R\$ 2.029,30	R\$ 2.179,09	R\$ 2.328,06	R\$ 2.204,34
2 - Indústria de transformação	R\$ 1.461,56	R\$ 1.435,33	R\$ 1.663,68	R\$ 1.846,88	R\$ 2.040,27	R\$ 2.484,68
3 - Serviços industriais de utilidade pública	R\$ 3.122,36	R\$ 3.818,66	R\$ 2.923,85	R\$ 3.984,81	R\$ 4.842,16	R\$ 3.799,68
4 - Construção Civil	R\$ 721,78	R\$ 835,83	R\$ 1.743,12	R\$ 2.507,79	R\$ 2.291,00	R\$ 2.727,13
5 - Comércio	R\$ 640,60	R\$ 700,96	R\$ 776,21	R\$ 862,45	R\$ 956,74	R\$ 1.034,24
6 - Serviços	R\$ 915,78	R\$ 993,76	R\$ 1.124,08	R\$ 1.182,43	R\$ 1.299,40	R\$ 1.434,15
7 - Administração	R\$ 1.250,86	R\$ 967,61	R\$ 1.596,27	R\$ 2.272,23	R\$ 2.157,21	R\$ 2.327,36
8 - Agropecuária, extração vegetal, caça e	R\$ 986,56	R\$ 765,47	R\$ 820,12	R\$ 890,87	R\$ 960,91	R\$ 1.004,31
Total	R\$ 1.057,25	R\$ 1.143,92	R\$ 1.427,22	R\$ 1.603,53	R\$ 1.846,82	R\$ 2.145,79

Fonte: BRASIL/MTE/RAIS – 2017.

Com base na classificação do IBGE para o cadastro de empresas existentes no período de 2007 a 2014, observa-se crescimento no total de empreendimentos de 20% (Tabela 3). No caso da indústria de transformação, setor que recebeu o maior volume de recursos com os novos empreendimentos, a partir de 2011, registrou um salto de mais de 20 estabelecimentos, atingindo o seu maior número em 2014 com 87 empresas. No caso da construção civil, em 2013 o número de empresas cadastradas foi de 30, sendo este o maior resultado para o setor, enquanto em 2007 era de apenas 11. Este comportamento reflete o estímulo proporcionado ao setor com a fase de construção das novas instalações das empresas que chegavam ao município, além do impulso imobiliário que o desenvolvimento recente provocou na região.

O setor do comércio foi o que apresentou o maior número de estabelecimentos, com 580 registros em 2013 ou 48 novas empresas comparando com o ano de 2007. Esse dinamismo econômico pode justificar também o aumento dos estabelecimentos no setor de Alojamento e Alimentação, com crescimento de mais de 93% no período. As outras atividades de serviços registraram aumento de mais de 95%. De modo geral, as atividades econômicas apresentaram crescimento no número de estabelecimentos, o que pode indicar o efeito expansivo das empresas recém chegadas sobre a economia do município.

Tabela 3: Goiana – Número de empresas e outras organizações, por seção da classificação de atividades de 2007 a 2014 (valores absolutos)

Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE 2.0)	Ano							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	858	895	934	1.021	928	985	1.042	1.033
Agricultura, pecuária, prod. florestal, pesca e aquicultura	11	9	8	10	8	9	13	12
Indústrias extrativas	2	3	5	4	3	5	5	5
Indústrias de transformação	68	73	66	81	79	85	82	87
Construção	11	13	19	17	16	19	30	28
Comércio; repar. de veículos automotores e motocicletas	532	545	538	574	534	568	580	564
Transporte, armazenagem e correio	22	21	25	26	26	30	36	32
Alojamento e alimentação	47	56	58	65	75	77	80	91
Informação e comunicação	9	6	9	8	6	8	10	9
Atividades administrativas e serviços complementares	36	29	28	35	32	31	33	34
Educação	34	30	37	43	34	36	35	36
Saúde humana e serviços sociais	17	18	18	21	18	26	35	36
Artes, cultura, esporte e recreação	14	20	18	24	11	5	7	8
Outras atividades de serviços	29	44	80	81	57	56	58	57

Fonte: IBGE. Cadastro Central de Empresas por município. 2016.

Considerando a faixa de pessoal ocupado por atividade econômica, observou-se que a maioria das empresas cadastradas, ou 77% empregam em torno de 10 a 30 empregados. Apenas 4% dos estabelecimentos produtivos empregam acima de 250 funcionários. Em termos absolutos, isso significa somente 4 empresas. É o setor da indústria de transformação que emprega a maior parte da força de trabalho acima de 250 funcionários, sendo 1 empresa com 250 a 499 empregados e 2 com mais de 500. A outra empresa que tem entre 250 a 499 empregados está no ramo da construção civil. Nos demais setores, concentram-se a mão-de-obra entre 10 e 30 empregados, de acordo com o cadastro de empresas realizado pelo IBGE entre 2007 e 2014.

Apesar da melhora na criação de ocupações e no rendimento do trabalho formal, o município ainda enfrenta sérios problemas sociais, com alto nível de incidência de pobreza. O perfil da população trabalhadora também apresenta dados preocupantes, pois 20,47% da população economicamente ativa não possuía sequer o ensino fundamental incompleto em 2010. Além disso, em 2014, cerca de 48,2% do total de pessoas ocupadas em todos os tipos de trabalho recebiam até ½ salário mínimo (IBGE, 2017). Ou seja, Goiana ainda possui uma



parcela considerável da população vivendo em condições preocupantes quanto a renda e, possivelmente, qualidade de vida, o que não aparece nos dados oficiais do trabalho formal.

4 Considerações finais

O dinamismo econômico no município de Goiana, a partir da implantação dos novos empreendimentos industriais a partir de 2009, possibilitou a criação expressiva de postos de trabalho, especialmente, no segmento da construção civil durante a fase de edificação das instalações das fábricas, provocou também o crescimento do setor de serviços com ocupações no trabalho formal. Do mesmo modo, foi possível constatar o crescimento significativo da renda média nos principais setores produtivos no município. Contudo, a noção de desenvolvimento deve contemplar ganhos sociais quanto a qualidade de vida e inserção social pelo trabalho e pela cidadania.

Apesar do relativo crescimento dos postos de trabalho e da renda, alerta-se para a necessidade de fortalecimento das ações de políticas públicas que atuem para diminuir a pobreza, elevar o nível de instrução e a qualificação profissional, ofertar serviços públicos de qualidade e aperfeiçoar os instrumentos de participação e controle da gestão municipal, tendo em vista as demandas sociais existentes na comunidade e os diferentes interesses políticos, econômicos, ambientais e culturais. É importante que as transformações ocorridas na esfera produtiva, a partir dos grandes empreendimentos industriais, não se traduzam apenas em concentração de riquezas e, de fato, possam consolidar-se em melhoria das condições de vida da população e possa se efetivar como desenvolvimento social e sustentável.

5 Referências

Análise Participativa da Realidade Socioambiental da Goiana - PE / Empresa Brasileira de Hemoderivados e Biotecnologia. Recife: Hemobrás, 2013.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo**. 4ª edição, Rio de Janeiro, Contraponto, 2000.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Base estatísticas RAIS e CAGED**. Disponível em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/>>. Acesso em: 14 abr 2017.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. **O novo desenvolvimentismo e a ortodoxia**



convencional. São Paulo em Perspectiva, v. 20, n. 3, p. 5-24, jul./set. 2006.

CEPÊDA, Vera Alves. **Inclusão, democracia e novo-desenvolvimentismo: um balanço histórico.** Estudos Avançados, n. 26 (75), 2012.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil.** 23ª edição, São Paulo, Editora Nacional, 1989.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo Demográfico 2010.** Disponível em:
<<http://www.sidra.ibge.gov.br/cd/cd2010RgaAdAgsn.asp>> Acesso em: 06 maio 2016.

_____. **Base de dados: Contas regionais.** Disponível em:
<<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/home.php>>. Acesso em: 06 abr 2017.

_____. **Base de dados: Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA).** Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 10 maio 2016.

IVO, Anete B. L. **O paradigma do desenvolvimento: do mito fundador ao novo desenvolvimento.** Caderno CRH, Salvador, v. 25, n., 65, p. 187-210, mai./ago. 2012.

KERSTENETZKY, Celia Lessa. **O estado de bem-estar social na idade da razão: a reinvenção do Estado social no mundo contemporâneo.** Rio de Janeiro, Elsevier, 2012.

RIDENTI, Marcelo. **Desenvolvimentismo: o retorno.** Revista Espaço Acadêmico, nº 92, jan. 2009.

A produção do território: municípios “rurais” da região de Araraquara – SP, e do entorno da capital Goiânia - GO

Ricardo Luiz Sapia de Campos¹

RESUMO: A comunicação visa apresentar e discutir alguns resultados de pesquisa realizada entre 2011 e 2015 junto ao Departamento de Sociologia e Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da UNESP\Araraquara, e que teve financiamento da FAPESP, juntamente com estudos agora realizados no âmbito da FCS – Faculdade de Ciências Sociais e PPGS da Universidade Federal de Goiás. A proposta é levantar elementos para o debate acerca das formas e organização do trabalho contemporâneo e em territórios a partir de resultados de pesquisa e trabalho de campo. O foco é o trabalho e a renda dos agentes caracterizado por alternativas disparees que possibilitam manterem a condição de pequenos proprietários e produtores agrícolas no interior paulista, mais especificamente da chamada “região de Araraquara” e doutros organizados em torno de associação de produtores orgânicos do entorno da capital goiana, pensando o trabalho nas suas várias possibilidades (empreendedor, assalariado, prestação de serviços, etc.). No caso do interior paulista trata-se de famílias ou negócios dependentes ou que se relacionam com a renda proveniente dos complexos canavieiros, em Goiânia, ou no estado de Goiás, de fatores disparees sem o foco ou privilegio da renda da terra.

Palavras-chave: territórios rurais, capitalismo cognitivo, agricultura alternativa, novas formas de trabalho

¹ Professor de sociologia da FCS – Faculdade de Ciências Sociais de Goiânia – UFG – Universidade Federal de Goiás e Professor Pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da UNESP\FCL\Ar.; e do PPGS – Programa de Pós Graduação em Sociologia da FCS da Universidade Federal de Goiás. É coordenador do núcleo de estudos Capitalismo Cognitivo, ruralidade e Agricultura na UNESP e do NEST – Núcleo de Estudos sobre Trabalho da UFG. Email: sapiacampos@yahoo.com.br

Introdução

O estudo em questão buscou mapear e entender a aplicação de programa tópico do SEBRAE – Sistema Brasileiro de Pequenas e Médias empresas, voltado especificamente para o meio rural e o desenvolvimento de pequenas empresas agrícolas, denominado *Agrosebrae*, dantes SAI – Sistema Agroindustrial Integrado Aplicado em diferentes regiões do país e buscando contribuir com a construção de territórios produtivos o programa visa dar suporte técnico profissional para pequenas empresas e propriedades rurais se profissionalizarem. O saber, a circulação de conhecimento e formação de redes de interação são os principais pontos trabalhados pelo programa. Dos dezenove municípios² que compõem a microrregião de estudo, excluindo as cidades de Araraquara e Matão, são pequenos municípios de base agrícola. Desde algum tempo tem surgido pequenos empreendimentos especializados que tem contribuído com a reconfiguração “neo-rural” destes municípios. Normalmente as atividades agrícolas ditas “alternativas” valorizam além da produção de alimentos com qualidades diferenciadas, sabores, etc. (orgânicos, *fair trade*, *slow food*, bioagricultura, selo verde), atividades, símbolos e significados ligados a modos e estilo de vida que valorizam o território e sua construção³. A relação cidade urbano industrial x campo rural agrícola é completamente subvertida no cenário desta “pós-ruralidade” apontando para o desenvolvimento de atividades qualificadas e subjetivadas muitas das quais conectadas internacionalmente. Os novos agentes ou atores deste processo tendem a se organizar em torno de ações coletivas propositivas e construtivas diferente das grandes mobilizações reivindicatórias típicas da sociedade salarial. Uma característica é a maior sedimentação e construção de identidades locais, mesmo considerando que estes novos espaços são lócus de imigração, ainda que com características bastante diferentes do período de hegemonia industrial.

² A região de Araraquara “pode” compreender uns lócus maior ou menor ou vis-à-vis diferente. No caso em questão falamos de 19 municípios: Américo Brasiliense, Araraquara, Boa Esperança do Sul, Borborema, Cândido Rodrigues, Dobrada, Fernando Prestes, Gavião Peixoto, Ibitinga, Itápolis, Matão, Motuca, Nova Europa, Rincão, Santa Ernestina, Santa Lúcia, Tabatinga, Taquaritinga, Trabiçu, que originalmente compreendiam o território (módulo) construído pelo programa SAI\SEBRAE – Sistema Agroindustrial Integrado do SEBRAE, e que depois de reformulações passou a chamar AGROSEBRAE.

³ Permito-me indicar o texto recém publicado sobre caso no sul de Portugal: CAMPOS, R. L. S. *Agricultura Alternativa, Agência e Empreendedorismo: O caso da Herdade do “Freixo do Meio” no sul de Portugal.*, Cadernos de Campo: Revista e Ciências Sociais, n. 21.p. 111-120. 2016.

No caso do entorno da cidade de Goiânia busco aplicar as bases teóricas e os indicadores e resultados da pesquisa realizada na região de Araraquara numa capital que tem características de centro urbano. Semelhante ao caso de Araraquara com características do agronegócio, porém de base agropecuária e com outro histórico de ocupação do território. O que se pretende conservar entre uma realidade e outra, além da base teórica e metodológica é a semelhança da ocupação do território com fortes características valorativas e de subjetividade por parte do agente.

Atividades e produção agrícola na “construção do território

Dentre as atividades agrícolas estudadas como “alternativas” em Araraquara: experiências dispares em agricultura orgânica, cerveja e cachaça artesanal, pinga e vinho de mel, mudas florestais, plantas ornamentais, roseiral, culturas como uva, maçã e pera, dentre outras; no entorno goiano: psicultura, leite, ervas aromáticas, panificação dentre outras diferentes e variadas experiências de agricultura orgânica e de manejo Agroflorestal, sintropicas e outras ligadas ao movimento *slow food*. A diversificação produtiva é comum entre os produtores da região de Araraquara que normalmente buscam complementar suas rendas por meio de diferentes atividades, mesmo em atividades não agrícolas ligadas ao comércio, setor de serviços, etc., ou principalmente a renda proveniente do arrendamento da terra para as usinas da região produzirem cana de açúcar.

No caso goiano a “pluriatividade” ou a “multifuncionalidade são comuns em serviços público, construção civil, comércio, mas também de renda proveniente da pecuária ou agricultura convencional. Goiânia é das capitais brasileira tida como das mais pujantes em potencial empreendedor do Estado de Goiás, representando junto com São Paulo o maior volume de exportação de *comoddites* do chamado “agronegócio” brasileiro.

A ADAO – GO - Associação para o Desenvolvimento da Agricultura orgânica de Goiânia é uma pequena associação bastante atuante na produção e promoção da prática de agricultura orgânica. Promove pelo menos dez feiras semanais além da entrega direta do produtor para o consumidor⁴. A feira Piloto que tida como a primeira e mais conhecida

⁴ - Feira Agroecológica, feira da ADUFG, Feira *Jonhei Center*, Feira Inte-america, Feira do “Cerrado Alimentos Orgânicos, feira Shopping Cidade Jardim, Feira de Alimentos Naturais “Estação do Açaí”, Feira do Restaurante Panela Mágica, Feira do Restaurante Arroz Integral, Feira da Padaria Mega Pão.

promovida pela Associação é a chamada “Feira da 74⁵” duas edições semanais de feiras em local fixo em regiões centrais da capital goiana.

A ADAO é um dos principais canais tanto de comercialização quanto de viabilização da produção de orgânicos em Goiânia, juntamente com outras marcas ou circuitos longos de comercialização⁶. Existe atualmente na cidade, a exemplo de outras capitais do país vasta rede de comercialização de produtos orgânicos, originários de produtos de práticas agroflorestais, sintropia e uma rede já consolidada de um *convivium*⁷ do movimento *Slow Food*.

Territórios da produção

O Brasil é dos países que a produção de orgânicos mais cresce, apesar de ainda representar cerca de 1% da produção total. (ORGANICSNEST, 2017). Este tipo de produção está presente em todos os segmentos da agricultura que vai desde a pequena produção de cunho familiar, lotada ou não em experiências de políticas de Reforma Agrária, pequenos proprietários e empreendedores agrícolas até o agronegócio concentrador de renda e terras.

No caso de Araraquara a pesquisa teve início buscando experiências produtivas dispersas no território, mas que acabavam por construir um território dentro do próprio território. No caso de Goiânia a pesquisa partirá do consumidor presente nas feiras da ADAO, ou então que circula e que se relaciona com a associação de maneira geral. Lembrando que existe uma miríade de atividades comerciais voltadas para este tipo de público consumidor, como restaurantes, lojas, feiras, festivais, etc.⁸. Interessa para a

⁵ Trata de referência a rua 74, local conhecido e de fácil acesso que fica no centro da capital goiana. O espaço é um mercado municipal popular que ferve de gente principalmente aos sábados. Lembrando que Goiânia é conhecida como “capital caipira”, por trata-se de cidade que passou por um processo de rápida modernização, que, apesar de ser cidade planejada desenvolvida á rasteira de Brasília, capital do país que dista duzentos quilômetros, conserva características de municípios rurais.

⁶ - Existe uma vasta literatura que define, e o temo que é de uso corrente. Consensualmente os chamados “circuitos longos” afastam o produtor do consumidor tendo como causa, dentre outras, a perda de identidade do produto. O dispêndio de energia e presença de intermediários que retém parte do lucro, sempre em prejuízo do produtor e do consumidor final.

⁷ Do latim festa, banquete, ato de conviver. Um *convivium* é um grupo organizado dentro do movimento *slow food* que tem como objetivo exatamente conviver, “promover *convivium*”, degustação, festas, conversas e ações de interesse em torno de uma alimentação limpa, justa e boa.

⁸ - Uma das fases da elaboração do projeto consiste em levantar algumas experiências típicas de empreendimentos voltados para este tipo de público consumidor. Finalizaremos em Agosto uma fase deste levantamento que conta com uma bolsa de apoio a pesquisa do CNPq, modalidade iniciação científica.

pesquisa entender o potencial subjetivo do consumidor de produtos orgânicos, como no estudo realizado por Troiano (2017) sobre feiras de produção orgânica do interior do Estado de São Paulo:

A opção por consumir, produzir e mesmo comercializar orgânicos reúne elementos motivacionais relacionados a preservação ambiental, a saúde, a qualidade de vida, e ao bem-estar. Além disso, o consumo evidencia a atuação de capitais econômicos, sociais e culturais que viabilizam o acesso a esses produtos. Entre os produtores, a entrada ao mercado de orgânicos sugere a relevância de conhecimentos que transparecem em cursos superiores ou qualificações específicas voltadas para o manejo dos orgânicos. Em sintonia com a opção dos consumidores por canais curtos ou longos de comercialização, os produtores recorrem ora a comercialização local e direta, ora a comercialização não local e indireta. (p. 12)

Consideramos para o estudo o fator subjetivo da escolha e da opção correlato ao fator objetivo da necessidade pelo consumo e produção de alimentos, tanto por parte dos que produzem o alimento (o “produtor”), quanto daqueles que produzem o “desejo” (opção e potencial e consumo).

O “local da produção”

No tocante ao território, ou território produtivo a pesquisa realizada questionou a “hegemonia” produtiva da chamada região de Araraquara, primando pela construção do território, que nas palavras de Abramovay (2000):

A ideia central é que o território, mais que simples base física para as relações entre indivíduos e empresas, possui um tecido social, uma organização complexa feita por laços que vão muito além de seus atributos naturais e dos custos de transportes e de comunicações. Um território apresenta uma trama de relações com raízes históricas, configurações políticas e identidades que desempenham um papel ainda pouco conhecido no próprio desenvolvimento econômico. (p. 385)

É propagandeada a vocação produtiva canavieira do território denominado “região de Araraquara”. Todavia, o sucesso das atividades de pequena agricultura e ditas de

agricultura alternativa, depende de complexa rede de relações que *Becattini e Zorini* (2003), observando o caso italiano, apontam como áreas com disparidades e conflitos de interesse. Territórios economicamente e culturalmente heterogêneas, mas que podem, dependendo da relação estabelecida, das redes institucionais criadas, e do fluxo de comunicação e de troca de saberes, fazer com que tais conflitos, sejam colocados favoravelmente ao desenvolvimento desta mesma região. Segundo estes autores a interdependência de fenômenos culturais, sociais e econômicos diferentes é mais importante que a planificação e a identificação de homogeneidades. Segundo *Becattini* (2000) analisando algumas experiências italianas existe um misto de cooperação e competição que faz com que os empreendimentos se utilizem dos espaços abertos pelos grandes aglomerados produtivos. Os grandes aglomerados por sua vez se valem do conhecimento gerado pelas pequenas empresas.

A construção do local neste ponto se identifica com o que *Bourdieu* (2003) chamou de “campo”, ou “delimitação do campo de pesquisa”. Campo como local empírico de socialização e campo como espaço simbólico das relações sociais. Mas concebo o campo também como possibilidade aberta, “possibilidades”, digamos, de se definir como local e ao mesmo tempo de se “deslocalizar”⁹. O local ou no mínimo a definição ou conceito de local com o qual trabalho se constitui mais numa ampla possibilidade de “devir”¹⁰ do que propriamente numa dada delimitação física ou territorial (DELEUZE; GUATARRI, 1997). Dito de outra maneira, local que se afirmar como tal delimitando tanto um espaço físico como uma característica empírica e objetiva, quanto simbólica e subjetiva.

Multifuncionalidade e Pluriatividade

⁹ Um “lugar” que não é meramente espaço, e nem apenas produzido ao longo de determinado tempo pela natureza, ou mesmo pelo homem. Trata-se de “lugares”, de singularidades carregadas de símbolos e significações, carregada de ideias, sentidos e valores. Trata-se, contudo, de um ambiente vivo e dinâmico que é alterado o tempo todo por aqueles que o habitam. O movimento de “deslocalização” consiste na desconstrução que é neste mesmo movimento “construção de local”.

¹⁰ Pensamos o conceito de local como “devir”. Ou seja, uma delimitação localizada de espaço como conceito filosófico de desconstrução, perenidade e mudança constante. Mas o devir, tal qual e concebido pela filosofia, e aqui também, é o “desejo” de tornar-se, de realizações completas da sua essência, de vir a ser aquilo que já é em potencia. Ver DELEUZE, G; GUATARRI, F. (1997).

Os termos Pluriatividade teve origem na literatura europeia embasada em experiências observadas principalmente desde o final do século passado em países como Itália, Reino Unido, França, dentre outros. Por pluriatividade compreende-se o agricultor em tempo parcial, que além desta atividade (agrícola propriamente dita), exerce outras tantas que junto com esta integra a renda total, ou então garante a manutenção da propriedade ou produção agrícola, conforme Graziano da Silva (2002). Já o termo multifuncionalidade, conforme observa Abramovay (2006) propõe a produção de externalidades positivas, ou seja, a prática de uma agricultura que para mais que alimentos produza preservação ambiental, valores subjetivos, biodiversidade, bioenergia, etc.

No caso de Araraquara, cerca de 80% dos entrevistados da região possuem a maior parte de suas propriedades em cana-de-açúcar, indicando que com esta área auferem relativamente menor renda com relação à parte também menor da propriedade destinada à policultura ou empreendimento agrícola nos moldes dos que estamos discutindo. Porém, são unânimes em indicar a segurança dada “pela cana”, principalmente quando em relação de arrendamento. Esta é, se pode dizer uma característica da região, mas que ao que penso tem a ver mais com o tipo de atividade e organização do trabalho do que com a região propriamente dita.

A pesquisa mapeou 220 pequenos empreendimentos ditos alternativos numa região tida de “hegemonia canavieira” como Araraquara. Como se sabe a agricultura é um tipo de atividade por excelência dada aos riscos e incertezas. Por mais que a precisão científica, a intervenção e conquistas normalmente atribuídas à sociedade industrial tenham diminuído e minimizadas estes riscos. E, além dos riscos naturais soma-se àqueles ligados a política agrícola, escoamento da produção em se tratando de produtos perecíveis etc. Por isso tem-se uma hipótese, digamos clássica, atribuída mas mobilizada por Mendola (2006, p.81-86, tradução nossa), segundo a qual:

Os riscos da produção agrícola induzem as famílias de camponeses a serem cautelosas em suas decisões [...] não sendo de se espantar que os agricultores [...] sejam avessos ao risco quando fazem uma escolha de produção. [...] Lipton sustenta que os pequenos agricultores são necessariamente avessos ao risco, sobretudo quando devem decidir com vistas à satisfação das suas necessidades primárias através da produção agrícola, para não cair em condição de indigência. [...] Se pode concluir que os indivíduos são extremamente sensíveis aos

incentivos, particularmente em se tratando daqueles que implicam em ganhos imediatos, mais do que grandes ganhos futuros¹¹.

Foram raros casos de empreendimentos e propriedades que não tivessem a característica de possuírem a maior parte da propriedade destinada ao fornecimento de cana-de-açúcar para a indústria, (usinas da região) e a menor porção às “atividades de risco”. Ou pelo menos a considerada pelos entrevistados como sendo atividade de riscos. 90 % dos casos apresentam características de pluriatividade como integrante da renda familiar. Serviço público, comércio, setor de serviços, construção civil, e arrendamento de terra. Este último caso com 87% das ocorrências de casos em se tratando de pequeno empreendedorismo agrícola.

Conclusões: acerca duma “pós ruralidade”

A chamada pós ruralidade inaugurou, sobretudo, conforme Leal (2007) um novo espaço de sociabilidade com possibilidades etnográficas. Ou seja, de descobertas e transformações dos territórios. Portanto, estes novos espaços de sociabilidade são “ambientes abertos”, ou seja, a serem construídos, mas que já se constituem em territórios que experimentam varias e diferentes tipos de organização do trabalho. Esta alternatividade remete a capacidade de o agente produtivo reunir características empreendedoras básicas como conhecimento produtivo e execução do trabalho em torno dum projeto que valoriza o conhecimento como principal força produtiva.

Interessa captar o potencial destes territórios que se organizam a partir de diferentes formas de trabalho em ambientes produtivos.

Referências bibliográficas

¹¹ Tradução nossa do italiano: “*La rischiosità della produzione agricola induce le famiglie contadine ad essere “caute” nelle proprie decisioni [...] e non é certo sorprendente ipotizzare che gli agricoltori [...] siano avversi al rischio quando compiono una scelta produttiva. [...] Lipton sostiene che il piccoli agricoltori sono necessariamente avversi al rischio in quanto devono essere inanzitutto certi di poter soddisfare i propri bisogni primari attraverso la produzione agricola e non cadere in una condizioni dio indigenza. (Lipton, Longhurst, 1989)[...] Si puo concludere che gli individue sono estremamente sensibile alle incentivi, in particolare a quelli che implicano un guadagno mmediato, piuttosto che grandi guadagni futuri [...]*”



ABRAMOVAY, R. *O Capital Social dos Territórios: repensando o desenvolvimento rural*. *Revista de Economia Aplicada*, 4 (2), pp. 379-396. 2000.

ABRAMOVAY, Ricardo. *Subsídios e multifuncionalidade na política agrícola europeia*. *Economia Rural* vol.40, nº2:235-264. 2002. Disponível em <http://www.econ.fea.usp.br/abramovay/artigos_cientificos/2002/Subsidios_multifuncional.p df> . Acesso em: 20 de maio de 2006.

BECATTINI, G.; ZORINI, L. O. *Identità locali rurali e globalizzazioni*. *La Questione Agrária*, Bologna, n.01, P.? 2003.

BECATTINI, G. *Dal distretto industriale allo sviluppo locale: svolgimento e difesa di una Idea*. Torino: Bollati Boringhieri. 2000.

BOURDIEU, P. *Questões de sociologia*. Lisboa: Fim de Século, 2003

CAMPOS, R. L. S. *Agricultura Alternativa, Agência e Empreendedorismo: O caso da Herdade do "Freixo do Meio" no sul de Portugal.*, *Cadernos de Campo: Revista e Ciências Sociais*, n. 21.p. 111-120. 2016.

-DELEUZE, G.; GUATTARI, F. *Mil platôs: capitalismo e esquizofrenia*. Rio de Janeiro: Editora 34. 1997.

GRAZIANO DA SILVA, J. *O novo rural brasileiro*. Campinas\Instituto de Economia da UNICAMP. 2002.

LEAL J. *Usos da ruralidade* apresentação , *Etnográfica* [Online], vol. 11 (1) | 2007, posto online no dia , consultado no dia 25 Junho 2014. URL : <http://etnografica.revues.org/1874> ; DOI : 10.4000/etnografica.1874

-MENDOLA, M. *Le scelte di produzione delle famiglie contadine: aspetti istituzionali e comportamentali nella teoria econômica*. *La Questione Agrária*, n. 02, pç 2006.

ORGANICSNEST: mercado de orgânicos cresce o dobro no Brasil. Disponível: <http://www.organicsnet.com.br/2016/01/mercado-de-organicos-cresce-o-dobro-no-brasil/> Acesso: 24\03\2017.



TROIANO J. A. Espaços de comercialização e perfis de consumo: impactos nas escolhas e estratégias produtivas de pequenos e médios produtores orgânicos do interior paulista.

Dissertação de mestrado defendida junto ao PPGCS da UNESP\FCL\Ar. 2017

MODERNIZAÇÃO SELETIVA E AS DISPUTAS DOS SENTIDOS DO TRABALHO NO ESTADO DE MATO GROSSO

Roberto Alves de Arruda¹

Enaide Tereza Rempel²

Introdução

A nova ofensiva neoliberal e conservadora no Brasil, em plena atuação especialmente a partir do golpe político-institucional deflagrado em 2016, repercutirá, inevitavelmente, nas dinâmicas sociais do trabalho, já que parte substantiva dessa ofensiva se dirige para alterações nas condições de realização social do trabalho que favoreçam a instauração de um padrão de acumulação visceralmente espoliativo (HARVEY, 2005).

Nesse contexto, tais alterações deverão resultar de um leque muito variado de medidas, que envolvem mudanças regressivas tanto na legislação trabalhista e previdenciária, quanto nas formas de utilização do fundo público (como por exemplo nas escolhas relativas ao fomento da política social ou à concessão de isenções ou renúncias fiscais ao setor privado) e no próprio desenho de políticas estatais mais diretamente relacionadas ao trabalho e às atividades econômicas.

O estudo aqui apresentado está orientado exatamente no sentido da identificação dos elementos constitutivos do trabalho e da economia, bem como de suas formas de

¹ Professor Assistente da Faculdade de Educação e Linguagem (FAEL) da Universidade do Estado de Mato Grosso (UNEMAT)/*Campus* de Sinop. Doutorando em Políticas Públicas e Formação Humana da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (PPFH/UERJ). Bolsista da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Mato Grosso (FAPEMAT). Pesquisador do Grupo Rede de Pesquisador@s em Políticas Públicas, Estado e Formação Humana (REDE PPPEFH). E-mail: roberto_a_arruda@hotmail.com

² Professora na Rede Pública de Educação Básica de Sinop-MT. Doutoranda em Políticas Públicas e Formação Humana da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (PPFH/UERJ). Bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Pesquisadora do Grupo Rede de Pesquisador@s em Políticas Públicas, Estado e Formação Humana (REDE PPPEFH). E-mail: enaidereempel@hotmail.com

combinação e tensão, em um estado federativo brasileiro, o estado do Mato Grosso, em um momento imediatamente precedente à crise política e econômica intensificada em 2014 e instrumentalmente manejada para viabilizar o golpe político-institucional de 2016 e o programa de ação das forças que o engendraram: a ofensiva neoliberal de tipo espoliativo.

Buscamos apresentar e discutir o campo ampliado da produção agropecuária no estado, no início da década de 2010, considerando dois segmentos produtivos significativamente polarizados – a agroindústria e os povos invisibilizados que se organizam em Grupos Sociais, que mantêm outra forma de relação com a produção agrícola.

Utilizamos-nos, para isto, de duas principais fontes de informações e dados: A “Divisão do estado em Macrorregiões do IMEA”³, documento produzido pelo Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (IMEA). A segunda são as produções de Silva e Sato (2012b), “Mapa Social: mapeando os grupos sociais do estado de Mato Grosso – Brasil”⁴, que percorreram a geografia do estado e identificaram na espacialidade do território, grupos sociais e etnias indígenas, por vezes, invisibilizados.

1. O Estado de Mato Grosso e o campo da Produção Agropecuária: os sentidos da migração para a espacialidade do capital

A reconstrução histórica da produção agropecuária no estado de Mato Grosso remete as ações migratórias sobre o território. Para buscar os sentidos dessas práticas, referenciamos aos fenômenos ocorridos a partir dos anos de 1700, para demarcar o modo mercantilizado de prover as relações sociais sobre o território, uma forma de dominar os povos e grupos constituintes dos espaços já ocupados.

A reconstrução das características econômicas, sociais e culturais que originaram a constituição do estado de Mato Grosso, aponta para a presença de ações estatais imiscuídas com o modelo de ocupação, dos supostos espaços vazios. Dentre aquelas ações, destaca-se a denominada expansão para o Oeste do Paraná, nos anos de

³Mapa de Macrorregiões do IMEA. Disponível em: <
<http://www.imea.com.br/upload/publicacoes/arquivos/justificativamapa.pdf> >

⁴ Denominação presente em: SILVA, Regina. Mapa social: mapeando os grupos sociais do estado de Mato Grosso – Brasil. Cuiabá, MT : UFMT, 2012(b).

1930, seguida da Marcha para o Oeste, programa implantado pelo governo Vargas em 1937, caracterizado como incentivo ao deslocamento migratório, em particular para os estados de Goiás e Mato Grosso.

O ordenamento do território, compreendido como uma política pública (FERRÃO, 2011), e ação do Estado, no caso específico se concretizou através da escalada migratória, nos anos 1960 e 1970, período em que foram construídas as primeiras grandes estradas: Belém-Brasília (BR-010), Transamazônica (BR-230), Cuiabá-Santarém (BR-163) e Porto Velho-Rio Branco (BR-364), compondo as malhas rodoviárias que percorrem sobre a Amazônia, o Cerrado e o Planalto Central funcionando como vias de acesso para as novas frentes e expansão da espacialidade do capital, um campo particular de conflitos — lutas e disputas, que consistiram e ainda consiste, como objetivo de expulsar os povos nativos, os povos tradicionais e dominar o território, impondo sobre os espaços, o modo de produção capitalista.

Observa-se que na particularidade dos processos migratórios, tal prática trás o elemento da violência do campo, um processo conflituoso entre os povos que já ocupavam os espaços e os povos migratórios – colonos, garimpeiros, fazendeiros e grandes empresas, geralmente procedentes de outras regiões do Brasil, (LITTLE, 2002). Aqui reside o antagonismo desse processo migratório – o modo como o capitalismo se realiza, subsumindo a espacialidade do território, a natureza e os indivíduos ao seu modo de produção. Os conflitos gerados são as formas aparentes como se manifestam o antagonismo do capitalismo, na medida em que se espacializou também pela ação migratória. No caso concreto, uma particularidade em permanente estado de risco, que se reverberam até os dias atuais no estado de Mato Grosso.

Com a perspectiva de dominar a floresta e impor um modo de produzir a vida na relação com o trabalho, o homem e a natureza inauguraram-se no estado, uma nova fase de expansão sobre o território. A partir da segunda metade do século XX, à ocupação dá lugar a atividade agropecuária, avançando em direção ao Cerrado e à Floresta Amazônica; o cultivo e manejo da cultura de soja; à expansão da atividade agropecuária e a abertura de centros urbanos, colonizados por empresas contratadas pelo governo militar, a exemplo, cita-se Sinop (Sociedade Imobiliária Noroeste do Paraná), que dá nome ao atual município de Sinop, criado na década de 1970.

Nessa mesma direção outras empresas empreenderam projetos sobre o território. Esses projetos têm como principal característica a colonização como prática e ação predatória sobre o território. São oriundos desse modo, os municípios de Porto dos Gaúchos, Nova Maringá e Porto Alegre do Norte.

2. A produção agroindustrial na década de 2010 a partir de sua própria visão

O contexto das relações que influem na condução da ação da sociedade política no estado de Mato Grosso é um campo sincronizado entre as políticas desenvolvimentistas e nacionalistas com a política de desenvolvimento do capital Agropecuário. Este por sua vez, se movimenta entre a disputa das agendas e o monitoramento das políticas prioritárias a serem realizadas. Esse quadro é referenciado a partir da ruptura política que provocou a divisão do estado de Mato Grosso, que deu origem aos estados de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, uma articulação imposta pelos governos militares para ocupar os supostos espaços vazios, instrumentos ideologizados de disseminação das metanarrativa: “Integrar para não entregar”, “Terras sem homens para homens sem terra” (BARROS, 2000).

Para dimensionar o movimento e a diferenciação dos interesses das frações daquelas classes que detém o capital agropecuário dos interesses dos grupos sociais no estado de Mato Grosso, buscamos em duas fontes: a divisão do estado em Macrorregiões do IMEA⁵, que dispõem sobre a divisão do estado em sete Macrorregiões, documento produzido pelo Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (IMEA) e as produções de Silva e Sato (2012b), “Mapa Social: mapeando os grupos sociais do estado de Mato Grosso - Brasil⁶.”

O marco subjacente do atual contexto reverbera o modo expansionista do capital Agropecuário no estado e remete à forma como se relaciona, aproxima com a sociedade política e se metamorfoseia entre os interesses e os objetivos do capital, como se fossem os interesses do planejamento estatal e do desenvolvimento regional. Neste aspecto, o conceito de desenvolvimento remete ao contexto pesquisado de forma a demonstrar as

⁵Mapa de Macrorregiões do IMEA. Disponível em: <<http://www.imea.com.br/upload/publicacoes/arquivos/justificativamapa.pdf>>

⁶ SILVA, Regina. SATO, Michèle. Mapa social: mapeando os grupos sociais do estado de Mato Grosso – Brasil. Cuiabá, MT : UFMT, 2012.



marcas da dominação política e as disputas que ocorrem no campo das políticas econômicas e que se sobressaíram sobre o território, práticas que influenciaram a concepção das políticas de planejamento estatal na década de 2010, tendo como referência as demandas do capital Agropecuário.

O capital Agropecuário se fez representar de forma incisiva, construindo sua sede no mesmo espaço da administração política central do estado de Mato Grosso, não sendo algo desprezível, pois evidencia a intencionalidade de influir, de forma contínua sobre as políticas dos governos. A primeira entidade que representa esse segmento é a Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso, posteriormente denominada pelo Sistema FAMATO, instituição que capitulou e agregaram outras quatro entidades: a própria Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso, que segundo informações:

[...] é a entidade-mãe que congrega os elos do sistema sindical rural do Estado. Em âmbito federal está ligada à Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), que congrega também as federações dos demais estados brasileiros. A reconhecida força de mobilização em Mato Grosso decorre das ações representativas, institucionais e políticas que realiza, tendo como norte o atendimento aos interesses da classe produtora rural do Estado e de seus mais de 33 mil produtores rurais associados (FAMATO, 2017)⁷.

O processo de intensificação das escalas do capital Agropecuário na temporalidade subjacente objetiva disputar, demarcar e implantar um sentido único na relação capital trabalho, de maneira a não evidenciar a contradição daquela relação, mas confirmar o modo de produção agroindustrial como único, que se realiza na produção agroindustrial tecnológica, substituindo a mão de obra do campo, braçal, como elemento de produção do valor. (LEFEBVRE, 1973).

O sentido da produção agroindustrial ao longo do processo histórico no estado de Mato Grosso determinou a lógica produtiva, de desenvolvimento, de espacialidade e da acumulação do capital.

A segunda instituição privada agregada ao Sistema FAMATO é o SENAR Mato Grosso, que de acordo com informações contidas em sua página da internet, é uma

⁷ Sistema FAMATO. Disponível em: < http://sistemafamato.org.br/portal/quem_somos.php > Acesso: abr. 2017.

organização privada, “voltada para a qualificação dos produtores rurais, trabalhadores rurais e suas famílias” para que suas práticas políticas e ideologizadas sejam em “sintonia com as exigências do mercado de trabalho e em condições de garantir uma boa qualidade de vida.” Informa ainda o site que para “cumprir com sua missão conta com inúmeros parceiros, como sindicatos rurais, as prefeituras, associações de produtores, universidades, órgãos estaduais e federais, entre outros”⁸. Observa-se uma prática permanente de subsunção cultural, política e econômica ao modo de objetivar as relações sociais, sob a perspectiva reprodutivista do capital Agropecuário.

A terceira instituição a compor o Sistema FAMATO é o IMEA, uma instituição que produz estudos para o setor. Dentre esses estudos, destaca-se a organização e delimitação do território em microrrelações organizacionais. O IMEA opera com outras três instituições: APROSOJA, AMPA e ACRIMAT. O IMEA, criado em 1998 tem como objetivo realizar estudos e produzir “projetos socioeconômicos e ambientais em todo o território mato-grossense, através de um sistema de coleta, processamento e análise de dados produzindo informações estratégicas do agronegócio para as entidades mantenedoras”⁹.

Por fim, a quarta instituição, são os Sindicatos Rurais, compostos por 89 sindicatos especializados em todo o estado e tem como referência reunir os denominados “produtores rurais” no âmbito dos municípios. Esses sindicatos tem a função de reproduzir a hegemonia dos discursos do capital Agropecuário e disseminar as ações da FAMATO, SENAR e IMEA.

Dentre os aspectos que compõem a proximidade entre a sociedade política e o capital, destacamos na cartografia geográfica, o modo como o capital Agropecuário influi na definição das políticas de parcelamento e ocupação do território, estratégia que esconde e desprezam os povos, as etnias, seus saberes, sua cultura, bem como os modos instituídos da relação com o trabalho, aspecto que os diferenciam da hegemonia do capital Agropecuário, em mercantilizar a força de trabalho, na relação capital trabalho. A seguir discutiremos sobre essa visão hegemônica.

⁸ Sistema FAMATO. Disponível em: < http://sistemafamato.org.br/portal/quem_somos.php > Acesso: abr. 2017.

⁹ Quem Somos? Disponível em:< <http://www.imea.com.br/imea-site/quem-somos> >

3. A visão hegemônica do capital Agropecuário sobre o território

Observa-se que o documento Mapa de Macrorregiões-, delimita o macro espaço político institucional e integra o planejamento estatal – no âmbito da política econômica do estado e Mato Grosso, como elementos que constituem a política de desenvolvimento sobre o território, com a função de delimitar as escalas entre o local e o global (BRANDÃO, 2007). Por outro lado, observa-se que a divisão do estado em macrorregiões atende aos objetivos das escalas, expansível e intensificada do capital Agropecuário, na medida em que redimensionam a escala local e regional do território, redefinindo-o sob o ponto de vista agroeconômico em sete macrorregiões.

Os critérios utilizados pelo IMEA são de natureza econômica, e não levam em consideração a possibilidade da existência de outras formas de relações para além daquelas demarcadas na relação da exploração e valorização do valor, presente no modo de produção capitalista, que requer exploração do trabalho, mercantilização, super exploração do homem e da terra, desvalorização e precarização das relações de trabalho.

Desse modo, o documento elencou quatro critérios de uso das Macrorregiões.

Limite dos municípios: A grande extensão territorial de alguns municípios provoca o isolamento de partes destes, e isso faz com que na prática um mesmo município possa sofrer influência econômica de regiões distintas. Entretanto os dados oficiais de estatística devem ser disponibilizados por município, o qual deve ser inserido na região de maior influência.

Pólo econômico: Mesmo seguindo um sistema de produção semelhante e não sendo isoladas geograficamente, algumas cidades influenciam diretamente a economia dos municípios ao seu redor, podendo caracterizar a formação de uma região.

Sistema de produção: O sistema de produção de uma região é determinado por uma série de características, como elencamos a seguir:

- a) Bioma;
- b) Bacia hidrográfica;
- c) Condições climáticas;
- d) Condições de solo e relevo e altitude;

Isolamento: Dentre os fatores que podem isolar geograficamente uma região citamos:

- a) Condições naturais (montanhas e rios);
- b) Presença de reservas indígenas ou áreas de preservação ambiental;
- c) Logística de escoamento e estradas;

O quarto critério – isolamento-, o isolamos propositadamente para destacar as características apontadas pelo documento. Diz que, por isolamento “são os fatores que podem isolar geograficamente uma região” tais como “montanhas e rios”, “reservas indígenas ou áreas de preservação ambiental” e “logística de escoamento e estradas”. Notadamente os fatores elencados dizem sobre uma determinada classe social que prove a manutenção da vida pela via hegemônica, que não única, desconsidera outras possibilidades da relação do homem com o território e desta feita com a própria natureza, é possível.

Dito de outro modo, se por isolamento há a compreensão de não acesso ao território, esse aspecto não é comungado, por exemplo, pelos Grupos Sociais que dependem do território e da natureza da forma como são encontradas, em particular no estado de Mato Grosso, um ambiente composto pelos biomas Amazônia, Cerrado e Pantanal. Esses povos, autorreconhecidos como: acampados, agricultores familiares, atingidos por barragens (MAB), assentados, artesãos, povos ribeirinhos, povos ciganos, povos extrativistas, povos morroquianos, povos pantaneiros, retireiros do Araguaia, seringueiros, grupos de siriri, cururu e dança do congo, povos indígenas e povos quilombolas matem outra relação com o trabalho e com o modo de prover a vida e sustento geracional, que voltaremos a discuti-las adiante.

Nesse sentido, temos a compreensão que a divisão em sete Macrorregiões, não atende a diversidade cultural, econômica e social de todos os povos que habitam o estado de Mato Grosso.

4. Os trabalhadores do campo a partir de uma visão não hegemônica

A visão não hegemônica reconhece que no estado de Mato Grosso há uma rica diversidade de povos e Grupos Sociais, que se identificam com o território e nele coabitam, e portanto os espaços não estão vazios, mas historicamente ocupados por 87 grupos, identidades e etnias (42 grupos sociais e 45 etnias indígenas), que por vezes são invisibilizados pelo planejamento estatal e não alcançados na elaboração das políticas públicas.

A identificação dos 87 Grupos Sociais no estado é produto dos levantamentos realizados por SATO & SILVA (2012)¹⁰, e ocorreram no contexto das discussões propostas pelo Governo Blairo Maggi (2003-2010), sobre o Zoneamento Socioeconômico Ecológico de Mato Grosso (ZSEE-MT), e a política de ordenamento territorial do estado. Essa proposta que posteriormente foi transformada em lei, desde sua origem reafirmava a visão hegemônica ordenamento territorial em considerar determinados espaços como “espaços vazios”, para não observar a existência dos diferentes povos que neles habitam. A esse respeito Sato & Silva (2012), nos dizem:

Até muito recentemente, vários desses grupos não eram incorporados enquanto portadores de direitos de permanecer em seus territórios. Essas diversidades de relações e de convívio com o ambiente, não movidos por ideologias capitalistas estão, mais e mais, fadadas ao desaparecimento. É urgente uma política pública que enfatize e fortaleça a resistência desses grupos sociais. Destarte, o mapeamento dos grupos sociais faz emergir a fome de luta pelos desejos da justiça social com intrínseca conexão ambiental. É incomensurável o valor simbólico que se expressa nas identidades e territórios, e, portanto, toda lei, programa ou projeto político necessita traçar suas metas para que estes povos sejam incluídos (SATO & SILVA, 2012, p.277).

A emergência de ações diante da necessidade de registrar e mapear os territórios e os sujeitos que neles vivem, foi uma tarefa que recoloca a questão da ocupação do território mato-grossense para evidenciar a negação manifesta, questão revelada na Figura 1, Mapa dos Grupos Sociais¹¹ (SATO & SILVA, 2012).

¹⁰ Para aprofundar sobre as questões ambientais ver: JABER, Michelle e SATO, Micèle. Mapeamento dos conflitos socioambientais de Mato Grosso: escala de resistência. Cuiabá, MT : UFMT, 2012.

¹¹ Disponível em:

<<http://www.seplan.mt.gov.br/documents/363424/2889565/Mapa+dos+Grupos+ Sociais+-+2010/5de57445-4d00-49c9-85bc-46d33052a14c>> Acesso em: Abr. 2017.

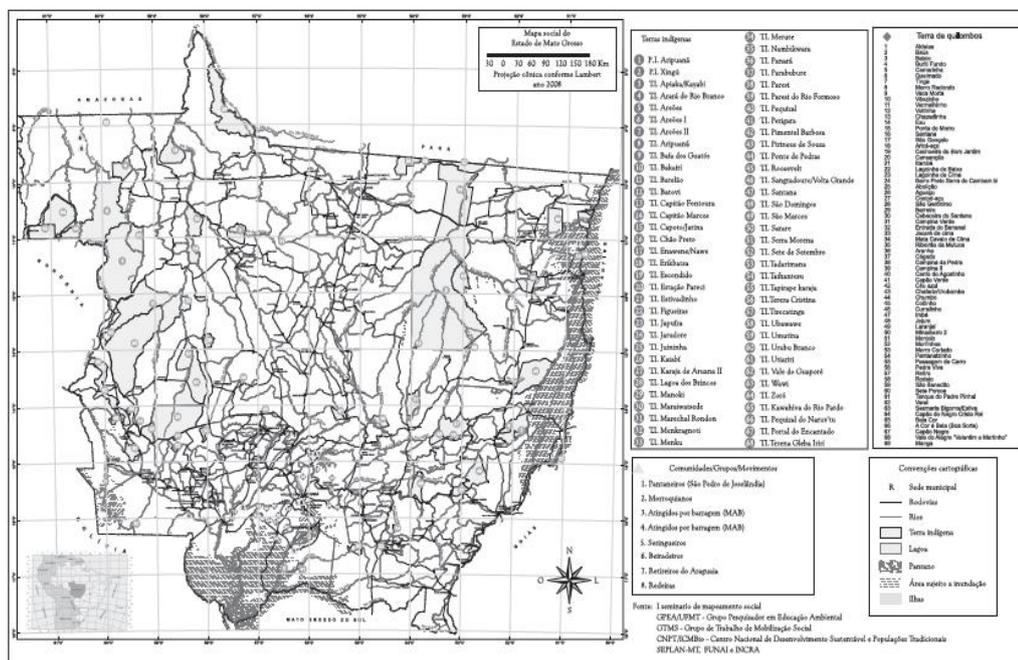


Figura 1. Mapa dos grupos sociais de Mato Grosso.

O demonstrado na Figura 1 – é uma forma de conhecimento que dá visibilidade e promove um campo de lutas para enfrentar a lógica do capital Agropecuário. Dá-se no campo progressista como uma narrativa da cultura e da composição societária local e regional, que manifesta alternativas econômicas não subordinadas ao capital mercantil. O Mapa Social serviu para identificar 42 Grupos Sociais e 45 Etnias Indígenas. Os Grupos Sociais são compostos pelos seguintes povos: Acampados; Agricultores Familiares; Atingidos por Barragens (MAB); Assentados; Artesões; Povos Ribeirinhos; Povos Ciganos; Povos Extrativistas; Povos Morroquianos; Povos Pantaneiros; Retireiros do Araguaia; Seringueiros; Grupos de Siriri, Cururu e Dança do Congo; Povos Indígenas; Povos Isolados e Povo Quilombolas, fixados sobre o território em Áreas Protegidas (Terra Indígena), que em conformidade com os seus modos de vida, mantém uma relação com o trabalho e com a terra, mediada pela sua cultura.

5. Considerações Finais

Retomamos as reflexões sobre o significado provável das ações em curso sobre o quadro analisado. Compreendemos que o modo hegemônico que o capital Agropecuário lida com o território não rompe as estruturas implantadas, mas reforçam a



visão burocrática e hegemônica de reproduzir um determinado campo de conhecimento, desprovido da crítica sobre a materialidade e a historicidade das relações de produções, investidas de múltiplas contradições, disputas, conflitos, invisibilidades diante de uma territorialidade que vai além dos limites impostos nos polos econômicos como um sistema único para produzir riqueza (HARVEY, 2008).

Ressalta-se que o modo hegemônico de relacionar-se com o território no estado de Mato Grosso, concebe-o como “espaço vazio”, essa é uma perspectiva que tenta anular a presença dos povos e grupos sociais que habitavam o território. Essa lógica, a lógica mercantilizada é capaz de tornar o diferente invisível, pois se assenta no mundo da pseudoconcreticidade (KOSIK, 1976), que contém a sua própria contradição na relação homem natureza e as formas relacionais com o campo do trabalho.

Outros aspectos da particularidade observada no estado se desdobram na diferenciação entre modo como os povos tradicionais e os Grupos Sociais mantêm com o trabalho. Aqui residem a modernização seletiva e as disputas dos sentidos do trabalho no estado de Mato Grosso: as disputas que se dão entre os interesses dos grupos e frações da classe ligadas ao agronegócio e ao capital Agropecuário e os grupos sociais invisibilizados e desprezados pelo alcance da ação estatal.

Para que a lógica de um determinado desenvolvimento regional, se objetivasse, foi necessária à subsunção do estado aos interesses das instituições representativas do capital Agropecuário. Essa arena, marcada pela força e dominação política foi capaz de mobilizar campo da luta de classes, um conjunto de ações institucionais e políticas, todavia, não inibiram as práticas contra hegemônicas que se organizam para enfrentamento constante.

6. Referências

BARROS, A. (Coord.). *Sustentabilidade e democracia para as políticas públicas da Amazônia*. Rio de Janeiro: FASE, 2000. (Cadernos de Debate Brasil Sustentável e Democrático, 8).

BRANDÃO, Carlos. *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. São Paulo, Campinas. Editora Unicamp, 2007

FERRÃO, João. *O ordenamento do território como política pública*. Lisboa : Fundação Calouste Gulbenkian, 2011.



HARVEY, David. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo : Annablume, 2005.

_____. *O Neoliberalismo: história e implicações*. São Paulo : Edições Loyola, 2008.

KOSIK, Karel. *Dialética do concreto*. 2 ed. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1976.

LITTLE, P. *Territórios sociais e povos tradicionais no Brasil: por uma antropologia da territorialidade*. Brasília: UNB, 2002. (Série Antropologia).

LEFEBVRE, Henri. *A reprodução das relações de produção*. Porto: Escorpião, 1973.

SILVA, Regina. SATO, Michèle. *Territórios e identidades: mapeamento dos grupos sociais do Estado de Mato Grosso - Brasil*. Ambiente e Sociedade [online]. 2012(a), vol.13, n.2, pp.261-281. Disponível em: <
http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1414-753X2010000200004 >
Acesso em: Abr. 2017.

_____. *Mapa social: mapeando os grupos sociais do estado de Mato Grosso – Brasil*. Cuiabá-MT : UFMT, 2012(b).



Institucionalização e transformações recentes no mercado de produção carvoeira para fins industriais na Amazônia maranhense.

Roberto Martins Mancini

robertomancini89@hotmail.com

Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais e Departamento de Sociologia e Antropologia da UFMA.

Introdução

O presente artigo tem como finalidade analisar o processo de construção (e transformação) do mercado de produção e trabalho de carvão vegetal para fins siderúrgicos, em Açailândia (MA), parte maranhense da Amazônia oriental. Considerando um contexto regional socioeconômico de crise econômica e crítica social (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009), serão considerados agentes sociais diversificados, e o resultado de suas ações na estruturação do mercado destacado. Tanto no aspecto da estruturação da produção de carvão vegetal, quanto na formação de um mercado de trabalho para a atividade carvoeira, observa-se um processo de formalização que, nos dois casos, pode significar a culminação da legalização das atividades produtivas e objetivação das relações trabalhistas.

Em um mercado situado na Amazônia maranhense, a observação do processo de construção escapa ao protagonismo das estratégias corporativas, e envolve uma dinâmica sociopolítica marcada pela presença do Estado e de um conjunto de movimentos sociais que conformam um movimento de contestação e crítica social. A presença do estado, por outro lado, torna-se importante devido ao papel que desempenha na formação e manutenção da estabilidade dos mercados, de acordo sua capacidade de intervenção em cada contexto (FLIGSTEIN, 2001). Como promotor e orquestrador de um conjunto de regras coletivas que organiza e regula a interação entre os agentes econômicos, o Estado, no caso em tela, atua como forte agente de regulamentação de assuntos ambientais e trabalhistas; de acordo com parâmetros legais por ele mesmo proposto e sancionado (legislação ambiental, legislação trabalhista). A forma como as



relações no mercado de trabalho dos carvoejadores¹ se transformam, pode ser percebidas pelo aumento da intensificação da regulação institucional nas relações ali circunscritas – sobretudo no que tange às relações trabalhistas entre empregado e empregador, e nas formas de intermediação de mão de obra.

A abordagem dos modos de dominação apresentado por Bourdieu (2002) incide uma luz sobre as transformações em questão: partindo de um momento em que o mercado de trabalho de carvoejadores é continuamente recriado pela interação direta, face a face, entre os agentes (no recrutamento para o trabalho, na negociação e controle das condições de trabalho, etc.), por muito tempo relacionados a noção de *trabalho escravo contemporâneo* (MOURA, 2006; ESTERCI, 1994), passa ser coordenado por mecanismo institucionalizados, objetivados, tanto no aspecto das relações e condições de trabalho (agora sob os trâmites da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, quanto no processo de intermediação de mão de obra – quando passa a atuar agências especializadas no oferecimento deste serviço.

Nos próximas partes, analisaremos dois processos interligados em dois momentos distintos: i) como o Estado e a crítica social atuaram no processo de certa estabilização do mercado de produção de carvão vegetal, e como isso ocasionou um processo de reestruturação produtiva, conduzidos pela desterceirização da produção de carvão; e ii) como as relações sociais no mercado de trabalho do carvoejamento passou por um grau de objetivação e institucionalização.

1. A construção social do mercado de produção e trabalho carvoeiro: da rede pulverizada de fornecedores a reestruturação produtiva

A estrutura econômica do território produtivo de Açailândia foi conformada sobretudo através do esforço de políticas governamentais lançada pelo Estado à Amazônia brasileira. Sob finalidades da política oficial de colonização e “integração” desta região ao território nacional, a partir de meados da década de 1970, políticas de indução de desequilíbrios econômicos entre as regiões (alicerçadas, sobretudo, no II Plano Nacional de Desenvolvimento - II PND), conduzidas através da industrialização, foram gestadas no ambiente institucional que trouxe a possibilidade de materialização da “ideologia nacional desenvolvimentista”.

¹Conforme a Classificação das Ocupações Brasileiras (CBO) de 2002, que define os carvoejadores como os trabalhadores que “preparam os fornos para a carbonização, verificando o abastecimento da lenha e as condições de funcionamento dos mesmos. Controlam a carbonização, conferindo os fornos, das filinhas e outros, separando lenhas não carbonizadas do carvão. Constroem os fornos. Instruem trabalhadores sobre segurança no trabalho” (CBO, 2010, p.594).



Na porção oriental da Amazônia destacaram-se duas políticas voltadas para o desenvolvimento regional: o Projeto Ferro Carajás (PFC) de 1978, que compreendia um complexo integrado (mina-ferrovia-porto) para escoar o minério explorado na Serra dos Carajás (PA) através da Estrada de Ferro Carajás (EFC) até o Porto de Ponta da Madeira, localizado no município de São Luís (MA); e o Programa Grande Carajás (PGC) de 1980, que, a partir de subsídios fiscais/financeiros, previa o surgimento de um complexo industrial ao longo do corredor da estrada de ferro, cujo ponto de partida seria a produção siderúrgica à base de carvão vegetal, organizada em distritos industriais em cidades do estado do Maranhão e Pará localizados no entorno da EFC (o distrito industrial de Açailândia conta com 5 siderúrgicas, em um total de 18 até hoje instaladas na região de Carajás). O estabelecimento de distritos industriais ao longo da EFC formados por usinas destinadas a produção de ferro gusa (produto primário, insumo à produção de aço), a partir de 1988, foram estimulados sobretudo pela exploração mineral conduzida pela – à época, empresa estatal – Cia. Vale do Rio Doce (CRVD, desde 2007, somente Vale). Esta produção siderúrgica insere-se numa Rede de Produção Global (RPG) (HENDERSON et al., 2011) que tem o mercado de produção de aço norte americano como destino final, tornando-a vulnerável as oscilações da economia mundial.

Para abastecer essa produção siderúrgica, que, no final de 2008, representava cerca de 40% do total produzido no Brasil, fez-se necessário o estabelecimento de uma ampla rede de fornecedores de carvão vegetal, geralmente oriundo de mata nativa, uma vez que o carvão vegetal é o principal insumo energético utilizado na siderurgia amazônica (ASSIS; CARNEIRO; 2015). A expansão da siderurgia na região teve como um dos seus principais efeitos o estímulo ao surgimento de uma atividade econômica até então inédita na região, promovendo o surgimento de uma vasta rede de produtores individuais de carvão vegetal, cuja característica central é a forte presença de formas precárias de trabalho (CARNEIRO, 2008).

O trabalho por muito tempo encontrado nestas carvoarias enquadrava-se nas características do trabalho escravo contemporâneo (MOURA, 2006), variando entre situações de jornadas de trabalho exaustivas, trabalho insalubre e sem o devido uso de equipamentos de proteção individual (EPI's), condições de higiene e alojamento precárias, ou convergindo muitos destes traços numa mesma situação, como mostram diferentes relatórios produzidos por entidades de defesa de direitos humanos (FILHO et al., 2011; GREENPEACE, 2012). Nos últimos anos, um processo de desterceirização através da incorporação pelas indústrias da produção do carvão vegetal (etapas de reflorestamento e carvoejamento) rompeu com a rede de



produtores independentes que sustentava esta forma de trabalho degradante na Amazônia oriental (MANCINI, 2015).

A partir dos anos de 1990 aparecem denúncias quanto à situação de trabalho escravo contemporâneo na Amazônia, lançadas por organizações não governamentais, como a Comissão Pastoral da Terra (CPT) e *Anti-Slavery International* (RAMALHO; CARNEIRO, 2015). Esta última, em estudo publicado em 1994, referenciou-se diretamente a situação em carvoarias que forneciam para as siderúrgicas de Açailândia, levando a situação aos ares da mídia internacional (CARNEIRO, 2008). Posteriormente, o processo de mobilização contra esta prática de trabalho na cadeia de produção siderúrgica passa ser protagonizada pelo Centro de Defesa da Vida e dos Direitos Humanos de Açailândia (CDVDH), pelo Fórum de Erradicação do Trabalho Escravo no Maranhão (FOREM) e pelo Grupo Especial de Fiscalização Móvel (GEFM), que foi a entidade do Estado, junto com o Ministério Público do Trabalho (MPT), que agiu diretamente na situação a partir de 1995. Alguns outros atores que tiveram sua importância foram: o Instituto Observatório Social (IOS), a Organização Internacional do Trabalho (OIT), a ONG Repórter Brasil e o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Reflorestamento para Carvão Vegetal (STIRCV), que desempenhou um importante papel na formalização dos vínculos trabalhistas nestas atividades.

As ações de organizações atuantes em diferentes escalas (local, nacional e global) lograram em estabelecer uma crítica social na região da Amazônia oriental, operando no processo de constituição de uma representação da responsabilização do poder corporativo pelas irregularidades trabalhistas e ambientais assentes em sua cadeia de produção.

A dinâmica político-institucional que atuou neste processo de verticalização do reflorestamento e carvoejamento pode ser destacada em três grandes marcos (CARNEIRO, 2008; PITOMBEIRA, 2011):

(i) Assinatura do Termo de Ajuste de Conduta (TAC 01/99) pelas siderúrgicas localizadas no estado do Maranhão em 1997 com o Ministério Público do Trabalho (MPT) e Procuradoria Regional do Trabalho (PRT), após as primeiras fiscalizações realizadas pelo Grupo de Fiscalização Móvel (GEFM) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) em carvoarias, onde foi estabelecido pela primeira vez com o trabalho degradante existente em sua cadeia de produção;

(ii) o lançamento da “Carta-Compromisso pelo fim do trabalho escravo na produção de carvão vegetal e pela dignificação, formalização e modernização do trabalho na cadeia



produtiva do setor siderúrgico” em 13 de agosto de 2004, assinada pela Associação das Siderúrgicas de Carajás (ASICA), pelo Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social, pelo Instituto Observatório Social (IOS) e pela Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT. Nesta carta, as empresas do PSC reconheceram expressamente a existência de “focos” de trabalho escravo na sua cadeia de produção, e comprometeram-se em reunir esforços para regularizar as relações de trabalho entre os seus fornecedores de carvão vegetal além de definir restrições comerciais para as empresas que utilizassem mão-de-obra sob essas condições.

O TAC 01/99 incidiu sobre as condições existentes no local de trabalho (carvoarias), isto é, sobre as condições individuais (utilização de Equipamentos de Proteção Individual – EPI’s) de cada trabalhador e do estabelecimento (instalações sanitárias adequadas, água potável em condições higiênicas de armazenamento, alojamentos adequados contra as condições climáticas, etc.). Neste termo, as guseiras são colocadas como corresponsáveis pelas irregularidades trabalhistas. A Carta-compromisso de 2004 trata sobre a tomada de responsabilização por parte das siderúrgicas de forma mais direta, no que tange a sua contribuição – fiscalizatória e punitiva -, tanto em relação às carvoarias quanto as siderúrgicas, para a formalização e qualificação profissional dos trabalhadores envolvidos na produção de carvão.

(iii) A carta-compromisso resultou na criação, por algumas siderúrgicas do PSC, do Instituto Carvão Cidadão (ICC), em 19 de agosto de 2004, para realizar uma espécie de autocertificação da sua cadeia produtiva. A criação do ICC permitiu a “essas empresas a passagem de uma posição defensiva para a de atores exemplares no combate ao trabalho escravo” (CARNEIRO, 2008, p.330). O ICC representou uma forma das siderúrgicas associadas de incorporarem e responderem às críticas que lhe foram lançadas pela sociedade, de modo a legitimar e justificar a sua forma de atuação (Idem). O ICC voltou-se para o mapeamento dos fornecedores de carvão vegetal das siderúrgicas. (PITOMBEIRA, 2011).

A confluência da ação de atores diversificados ocasiona, a partir do final da década de 2000, na incorporação da produção de carvão vegetal pelas siderúrgicas, trazendo maior viabilidade para a produção (tendo em vista as denúncias e fiscalização operada pela crítica social e por órgãos estatais sobre as irregularidades ambientais e trabalhistas que a produção terceirizada de carvão ocasionava). Os grupos siderúrgicos de Açailândia formaram empresas específicas para esta atividade produtiva: o Grupo Queiroz Galvão formou a “Energia Verde Produção Rural Ltda.”, a Viena Siderúrgica a “Viena Carbonização” e a Gusa Nordeste (grupo



Ferroeste) a “Energia Viva”, que processam de forma direta a carbonização do carvão. As duas primeiras empresas são, segundo informações do STIRCV, as principais empregadoras da mão de obra que trabalha na atividade de reflorestamento/carvoejamento em Açailândia. As atividades de reflorestamento são terceirizadas em fazendas de propriedade dos grupos siderúrgicos - distribuídas entre Açailândia e os municípios adjacentes

Além da desterceirização, pesquisas recentes (MANCINI, 2015; RAMALHO; CARNEIRO, 2015) apontam outro processo de relevo na atividade siderúrgica de Açailândia: a verticalização da produção através da iminência da inauguração de uma aciaria integrada por parte do grupo Ferroeste, na finalidade de agregar valor à produção de ferro gusa e tornar o setor menos vulnerável ao mercado externo.

2. Mercado de trabalho e produção de carvão vegetal na Amazônia maranhense: do trabalho escravo ao emprego formal

Desde o início, a produção carvoeira esteve relacionada com o chamado trabalho escravo contemporâneo, que começa a ser veiculado na imprensa brasileira a partir dos anos de 1960. As notícias dos jornais falando de trabalho escravo, aliciamento, venda de trabalhadores, e outras situações semelhantes, narravam ações de fiscalização e repressão feitas pela Polícia Federal - o que demonstra ser um paradoxo em relação à imobilização desse órgão nos dias de hoje sobre o assunto (ESTERCI, 1994).

O processo de desterceirização e a consecução da autossuficiência no fornecimento de carvão vegetal pelas indústrias siderúrgicas de Açailândia foram atingidos muito por conta da crítica social e pela ação estatal direcionada a dois traços que por um longo período marcou a produção siderúrgica na Amazônia: irregularidades ambientais (extraíndo lenha, por vezes, de terras indígenas, unidades de conservação, áreas de preservação permanente etc.) e trabalhistas (com casos de trabalho escravo contemporâneo). O desmonte da rede de fornecimento, que variava entre fornecedores autônomos e entre fazendas de propriedade ou arrendadas pelos próprios grupos guseiros (CARNEIRO, 2013), através do aumento da aquisição de fazendas para autoabastecimento de carvão, favoreceu o processo de formalização das relações de trabalho na atividade carvoeira (RAMALHO; CARNEIRO, 2015).

Entretanto, a desterceirização do fornecimento de carvão vegetal proporcionou modificações não somente nas relações de trabalho circunscritas a esta atividade, mas, inclusive, no mercado de trabalho que a circunda. As ocupações relacionadas à produção de carvão apresentaram mudanças em aspectos como intermediação de mão de obra e na exigência



de formação profissional para a ocupação dos cargos. A intermediação de mão de obra antes e depois do processo de formalização das relações trabalhistas revela a atuação de formas distintas de mecanismos de coordenação (CARDOSO, 2013) neste mercado de trabalho.

No período pré-formalização das relações de trabalho, a coordenação é exercida amplamente pelo mecanismo da sociabilidade, entendida como as redes sociais tecidas entre os participantes deste mercado, sobretudo entre familiares, amigos e/ou entre estes e os recrutadores de mão de obra (“gatos”) para os trabalhos nas carvoarias. Antes do processo de desterceirização, a presença dos “gatos”/empreiteiros no recrutamento de mão de obra para a atividade carvoeira era marcante. A prática destes recrutadores dava-se diretamente nos bairros e logradouros públicos de Açailândia, utilizando-se, por vezes, de instrumentos de publicidade (como anúncios em rádios e “carros de som”), convocando pessoas para as vagas em aberto. Em outras situações, o recrutamento dava-se *face to face* com os trabalhadores na rodoviária municipal ou em hotéis situados na sua proximidade - os chamados “hotéis pioneiros”. Ambos os lugares eram ponto de encontro entre os desempregados e os recrutadores².

Como que se dava o aliciamento de quem estava nessas propriedades, nessas carvoarias? (...) Era muito fácil. Eram grupos de pessoas que estavam ali, [e] alguém chegava fazendo a promessa, chamando pra trabalhar, oferecia trabalho, um monte de pessoas sem emprego (...) e iam. A questão de rádios que divulgavam bastante, os carros de som, “ah, a empresa tal está recrutando pessoas, o fulano de tal, seu ‘X’ está contratando pessoas pra trabalhar em carvoarias, nas fazendas”. E também, [tinha] a questão dos hotéis. Os hotéis, que eram chamados de ‘hotéis pioneiros’, onde reunia um grande número de homens desempregados ou que não estavam mais a fim de ficar naquele local, ir pra outros lugares; chegando aqui em Açailândia, ficavam nos hotéis pioneiros. Quem tinha terras, quem tinha trabalho pra oferecer, carvoarias, ou fazendas, chega[va] lá e já reunia vários homens, conversava com os proprietários das pensões, dos hotéis, e facilitava ali o contato rapidinho (...) na proximidade da rodoviária de Açailândia tinha várias pensões, vários hotéis baratinhos. Então, esses hotéis facilitavam muito o rodízio de pessoas, muitos homens sem trabalho (...) (Brígida Rocha, assistente social do Centro de Defesa da Vida e dos Direitos Humanos de Açailândia, 02/12/2014).

Nestas circunstâncias, a regulação do mercado de trabalho para a atividade carvoeira estava imerso (*embeddedness*) nas relações sociais (GRANOVETTER, 2009), na medida em que não dispunha de amplos mecanismos de coordenação formalizados (leis, agências governamentais ou particulares de intermediação de mão de obra, contratos, meios materiais e

²Ressaltamos que esta prática de recrutamento não se destinava apenas para os trabalhos em carvoarias, mas também para os trabalhos na atividade pecuária, em geral, voltados para o preparo do pasto e construção de cercas.



virtuais de circulação de informação – jornais, sítios eletrônicos, etc.), que permitissem o movimento de desencaixe e autonomia frente às relações pessoais e/ou personalizadas (GROSSETTI, 2009), e, assim, aproximar-se da racionalidade e das instituições especializadas do mercado. No processo de intermediação de mão de obra, as relações interpessoais entre os atores centrais deste processo – “gatos”, familiares e amigos – mostrava-se determinante para conseguir-se ocupar na atividade carvoeira (CARNEIRO, 2013).

Antes do início do processo de desterceirização em Açailândia, uma das características das relações de trabalho encontradas nas carvoarias era o mecanismo de imobilização e dependência da mão de obra frente ao “gato” por conta do endividamento na cantina (CARNEIRO, 2013). A ausência ou escassez de mecanismos objetivados e institucionalizados na coordenação da relação de trabalho (ponto eletrônico, carteira de trabalho, contrato de trabalho, etc.), possibilitava que a regulação do trabalhador no local de trabalho ocorresse através da recriação da dominação via coação física e psicológica e no cerceamento da possibilidade de ir e vir por meio da interação face a face (BOURDIEU, 2002), neste caso, entre o “gato” e o trabalhador.

A exigência de qualificação nesta situação é mínima. A relação entre uma baixa escolarização e as necessidades prementes de subsistência familiar, era apontada como um importante elemento para a reprodução do trabalho em carvoarias (CARNEIRO, 2013), não raro ser passado de pais para filhos e/ou de irmãos para irmãos. A baixa escolarização e a ausência de formação profissional restringem o leque de oportunidades disponíveis para esses trabalhadores no mercado de trabalho formal (regional), os levando a ocupações como as existentes nas carvoarias (Idem).

A coordenação operada pela sociabilidade e relações interpessoais neste momento da atividade carvoeira e do seu mercado de trabalho, enfatiza um aspecto relevante da informalidade no mercado de trabalho de Açailândia. Por décadas, as ocupações relacionadas à atividade carvoeira constituíram uma parcela significativa da informalidade presente no mercado de trabalho de Açailândia. No bojo do processo de acumulação e maximização capitalista protagonizado pelas empresas siderúrgicas, estes empregos atípicos, se relacionados à forma de assalariamento predominante (típica) no capitalismo, desempenharam um importante papel para a realização dos objetivos econômicos das empresas.

Na análise de Cardoso (2013), a “informalidade” é caracterizada sobretudo pela cooptação que os laços familiares e as redes de relações pessoais causam na organização da

empresa, no processo de recrutamento, contratação e coordenação geral do mercado de trabalho se comparadas a outros mercados onde prevalece a informação adquirida através de anúncios de jornais, sindicatos, agências de emprego, etc., com uma maior restrição da sociabilidade.

Mesmo que no Brasil o entendimento popular de “trabalho formal” se baseie num aspecto jurídico, quando a carteira de trabalho é assinada, pois se subentende que o empregador está pautado no compromisso moral de seguir a legislação do trabalho (NORONHA, 2003), tomamos a predileção por analisar a informalidade na atividade carvoeira pelo viés das formas de coordenação predominante nas relações de trabalho. A existência de contratos e atividades de trabalho informais (atípicos) não está eximida da possibilidade de contemplar um ou outro dispositivo da CLT (Idem). Há casos em que o trabalhador constatado em situação de escravidão contemporânea possui a carteira de trabalho assinada, mas outros requisitos são suficientes para enquadrá-lo numa situação trabalhista irregular.

A forma como se organizava, por grupos de atividade, o processo de produção e as ocupações recorrentes na atividade carvoeira antes do processo de desterceirização estão elencados no quadro abaixo.

Quadro 1: Grupos de atividade e ocupações na atividade carvoeira

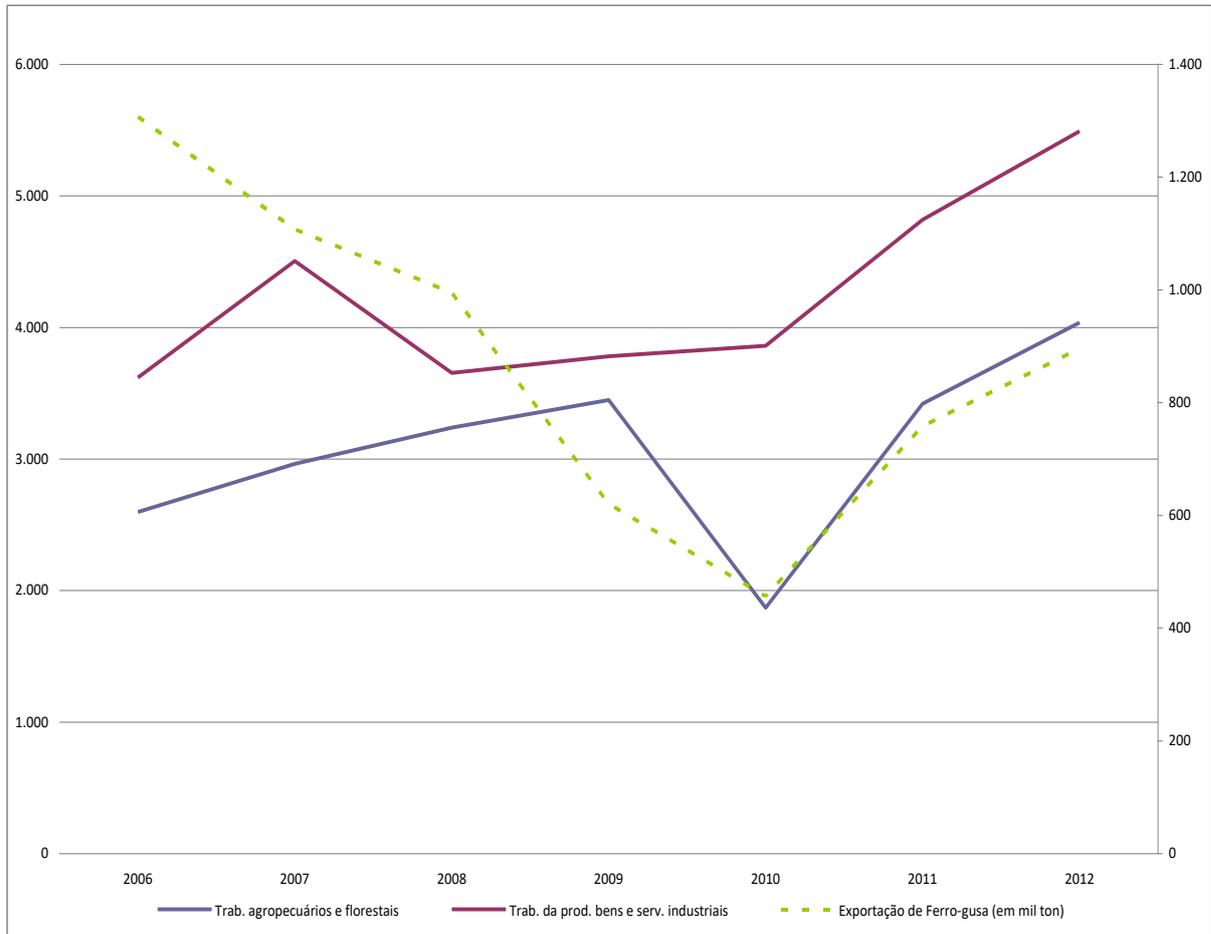
Tipo de atividade	Ocupação	Função
Produção de material lenhoso	Roceiro	Limpeza e preparação da área para retirada da lenha
	Operador de motosserra	Responsável pelo corte da madeira
	Auxiliar de operador de motosserra (Empilhador)	Recolhe e organiza a madeira cortada pelo motoqueiro
	Batedor de tora	Responsável pelo carregamento e descarregamento do material lenhoso nos caminhões de transporte da lenha
Produção de carvão	Forneiro (carvoeiro)	Carrega e descarrega lenha no forno para que seja carbonizada.
	Carbonizador	Responsável pelo controle do processo de queima do carvão, processo que dura em média 6 dias. É considerada a função de maior importância no processo produtivo do carvão vegetal, pois este sabe o momento que o carvão está pronto pelo aspecto da fumaça
	Barrelador	Este trabalha vedando porta de entrada do forno com tijolos empilhados, e argamassa ⁴⁵ , formando uma parede para que seja iniciado então, o processo de carbonização. Ao fim do processo de carbonização, é iniciado o resfriamento do forno, onde é se molha e passa uma quantidade de barro em volta do forno
Transporte do material lenhoso e do carvão	Motorista	Dirigem os chamados “caminhão-gaiola”, que transporta o carvão para os pátios das siderúrgicas
	Tratorista	Que conduz tratores no transporte da lenha

	Gaioleiro	Desempenha as atividades de carregar lenha, encher e esvaziar os fornos, transportando o carvão vegetal para o <i>caminhão gaiola</i> , como são chamados os caminhões que transportam o carvão vegetal
Atividades acessórias, de suporte e gestão da carvoaria	Cantineiro (a)	Atende nas cantinas vendendo alimento e utensílios de uso pessoal
	Cozinheira	Responsável pelo preparo da comida dos trabalhadores
	Apontador	Responsável, geralmente para a empresa de ferro gusa, da quantidade de carvão produzido
	Encarregado	Responsável por uma ou mais baterias de forno

Fonte: Carneiro (2013); Sousa (2009), Pereira (2005) *apud* Pitombeira (2011).

Após a desterceirização da produção de carvão vegetal, é possível observar um aumento no número de empregados formais entre trabalhadores das atividades agropecuárias e florestais (as quais estão inclusos os trabalhadores do reflorestamento e carvoejamento). O gráfico a seguir, mostra a comparação da evolução do emprego formal entre trabalhadores agropecuários e florestais e os trabalhadores do setor da indústria. Observa-se que após o ano de 2010, ano de maior baixa nas exportações do gusa, há um crescimento acentuado no estoque de empregos para trabalhadores das atividades agropecuárias e florestais (saindo de 1.869 empregados em 2010 para 4.036 em 2012); o que coincide com o momento da incorporação e formalização das atividades de reflorestamento/carvoejamento e da retomada das exportações de ferro gusa num maior nível. As tendências de crescimento e decréscimo do estoque de empregos nas duas atividades são semelhantes. Em ambos os casos, o emprego formal volta a crescer com a recuperação das exportações de ferro gusa a partir de 2011.

Gráfico 1: Comparação da evolução do emprego industrial e florestal com a exportação de ferro gusa.



Fonte: Data Social (MDS) *apud* Ramalho; Carneiro (2015).

A formalização das relações de trabalho na produção de carvão trouxe para este grupo de trabalhadores uma situação mais amparada nos trâmites da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), na medida em que foi estabilizado um piso salarial e adquiridos benefícios trabalhistas, como hora extra, adicional noturno e insalubridade, bem como a consolidação de um acompanhamento sindical. O contraste da situação atual é, contudo, com relação a situações de espoliação do trabalhador, muitas das vezes envolvidas com escravidão contemporânea, que por muito tempo predominou na produção de carvão vegetal no âmbito da cadeia de produção do ferro gusa na Amazônia oriental.

Hoje, eu diria que o setor de carvoaria está, visto ao que era (...) uma maravilha. Hoje o trabalhador tem carteira assinada, têm direitos. Hoje o padrão de vida dele nem se compara ao padrão de vida de antigamente. Então, hoje melhorou demais. Mas no começo tivemos muita dificuldade. Foi luta, foi garra, para chegar ao que chegamos hoje. Tinha uma grande dificuldade na época porque a maior parte dos trabalhadores não tinham [nem]



documento. (Silvestre Soares, diretor do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Reflorestamento para Carvão Vegetal - STIRCV, 02/12/2014).

O processo de formalização trouxe reflexos na intermediação de mão de obra, onde meios formalizados e impessoais de recrutamento passam a desempenhar uma importante função. Embora o desencaixe das relações sociais não seja completo, tendo em vista que sempre existe possibilidade de se empregar através da indicação de algum conhecido, estas já não centralizam a regulação do processo de intermediação. Nesse momento, a intermediação de mão de obra passa a basear-se no currículo e na carteira de trabalho, onde é possível materializar as biografias ocupacionais dos trabalhadores, sendo depositados no SINE e/ou diretamente nas empresas. Uma agência de emprego como o SINE passa a ter importância na medida em que é uma alternativa para as empresas terceirizadas contratarem seu contingente de mão de obra, que, em geral, trabalham no máximo por cerca de oito/nove meses.

A exigência de formação profissional para a ocupação de determinadas atividades, passa a ser um aspecto marcante na hierarquia salarial da atividade carvoeira. Mesmo do processo de desterceirização, a qualificação destes trabalhadores foi uma exigência do STIRCV às siderúrgicas, logo nos seus primeiros anos, por conta do alto risco de acidente existente, por exemplo, em ocupações que exigiam a utilização de máquinas. Nas ocupações que necessitam de menor formação, não há cursos específicos, mas apenas instruções sobre normas de segurança e uso correto dos Equipamentos de Proteção Individual (EPI) *on the job*.

Na tabela abaixo, é possível observar os empregos existentes na atividade carvoeira hoje em dia. É possível notar que algumas das ocupações presentes antes da formalização das relações de trabalho ainda permanecem. As ocupações que lidam com algum tipo de maquinário (Operador de Máquina Pesada/Carvão, Operador de Máquina Pesada/Grua, Motorista-Transporte de Lenha e outras) possuem um maior salário, em contraponto com as que não necessitam da utilização de algum tipo de equipamento específico e que possuem uma remuneração menor (R\$ 734 00), como é o caso de Barrelador, Cozinheira e Ajudante Geral. Estas últimas representam o piso salarial destes empregados, firmado no ano de 2014 em acordo coletivo entre o sindicato e a empresa Energia Verde Produção Rural Ltda.

Os valores salariais firmados neste acordo estão apresentados na tabela abaixo:

Tabela 1: Ocupações e salários na atividade de carvoejamento na empresa Energia Verde Produção Rural Ltda.

OCUPAÇÃO	SALÁRIO (em R\$)
Carbonizador	910,62
Operador de Motosserra	910,62
Batedor de Tora	747,85
Forneiro (Enchedor de Forno)	747,85
Empilhador	747,85
Barrelador	734,00
Cozinheira	734,00
Encarregado de Turma	910,62
Auxiliar de Encarregado	742,51
Operador de Trator de Pneu	910,62
Motorista	1.153,31
Motorista-Transporte Lenha	1.260,70
Laboratorista	910,62
Pedreiro-Forno	819,69
Carpinteiro	1.080,04
Balanceiro	773,22
Operador de Máquina Pesada/Grua	1.232,02
Operador de Máquina Pesada/Carvão	1.281,46
Encarregado de Transporte-Lenha	910,62
Operador de Máquinas Pesadas	1.005,48
Ajudante geral/Trabalhador Florestal	734,00
Torrista	807,40

Fonte: ACORDO COLETIVO DE TRABALHO 2014-2015, ENERGIA VERDE – PRODUÇÃO RURAL. LTDA. E SINDICATO DOS TRABALHADORES NA INDÚSTRIA DE CARVÃO VEGETAL DO PARA, MARANHÃO, PIAUI, TOCANTINS E MATO GROSSO.

Embora aspectos do mercado de trabalho do carvoejamento tenham se formalizado, ainda é possível identificar elementos relacionados a uma precarização das ocupações. A acentuada rotatividade neste mercado denota ausência de estabilidade no emprego, somada a um labor ainda desgastante; inclusive identificado em relatórios de fiscalização de órgão da legislação trabalhista (RAMALHO; CARNEIRO, 2015).

Considerações Finais

Como mostramos nas seções anteriores, o processo de reestruturação produtiva do setor siderúrgico na Amazônia maranhense – o que implica, neste caso, a reestruturação da produção carvoeira – trouxe reverberações na forma como se estrutura o mercado de trabalho do carvoejamento.

As modificações na estrutura produtiva não eram possíveis de serem analisadas somente pela lógica das estratégias corporativas, circunscritas a dinâmica do campo econômico – onde a disposição e volume de capital por agente determina a sua capacidade de ação e grau



de interferência na estrutura do campo. Por conta de características regionais que a produção siderúrgica adquiriu ao longo dos anos na Amazônia oriental, foi necessário perceber toda uma dinâmica social e política (inclusive aqui, todo movimento de crítica social destacado) com traços bastante peculiares, que surge consoante ao desenvolvimento deste setor de atividade.

A capacidade de interferência desta dinâmica sociopolítica no processo de estruturação econômica da região tornou-se cada vez mais relevante, o que nos levou a ampliar o escopo de análise para além dos agentes estritamente econômicos. O resultado destaque no âmbito do mercado de trabalho foi uma intensificação da institucionalização das relações aí circunscritas, que passam a ser pautadas nos trâmites da legislação trabalhista e normas estabelecidas em acordos coletivos, firmados entre empresas e sindicatos dos trabalhadores; de outro lado o processo de intermediação de mão de obra também se institucionaliza, não mais restringindo-se as relações pessoais e personalizadas.

Bibliografia Consultada

ASSIS, W. S.; CARNEIRO, M.D.S. O uso do carvão vegetal como fonte de energia para o parque siderúrgico de Carajás: controvérsias ambientais, sociais e econômicas. In: CARNEIRO, M.S.; RAMALHO, J.R. (Orgs). **Ações coletivas em complexos minero-metalúrgicos: experiências na Amazônia e no Sudeste brasileiro**. São Luís: EDUFMA, 2015.

BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, E. **O novo espírito do capitalismo**. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

BOURDIEU, P. Modos de dominação. In: Bourdieu, P. **A produção da crença: contribuição para uma economia dos bens simbólicos**. São Paulo: Zouk, 2002.

CARNEIRO, M. D. S. **Terra, trabalho e poder: conflitos e lutas sociais no Maranhão contemporâneo**. São Paulo: Annablume, 2013.

_____. Crítica social e responsabilização empresarial: análise das estratégias para legitimação da produção siderúrgica na Amazônia Oriental. **Caderno CRH**. Salvador: v. 21, n. 53. 323-336, 2008.

_____. Estado e empreendimentos guseiros no programa grande Carajás: as políticas públicas a serviço da industrialização. In: Edna Maria Ramos de (org). **Amazônia em tempo de transição**. Belém: Upa/NAEA.1989.

FILHO, A.; MASSON, N.; COSTA, R.. **Atlas político-jurídico do trabalho escravo contemporâneo no Maranhão**. Açailândia/Imperatriz: CDVDHCB/ÉTICA, 2011.



FLINGSTEIN, N. Mercado como política: uma abordagem político-cultural das instituições do mercado. **Contemporaneidade e Educação**. Ano VI, nº 9, p.26-55, sem. 2001.

GREENPEACE. **Carvoaria amazônica. Como a indústria de aço e ferro gusa está destruindo a floresta com a participação de governos**. Manaus: Greenpeace, 2012. Disponível em: <http://www.greenpeace.org/brasil/pt/Noticias/Floresta-de-carvao-e-violencia>. Acesso em 10 jun. 2012.

HENDERSON, J. et al. Redes de Produção Globais e a análise do desenvolvimento econômico. **Revista Pós Ciências Sociais**, São Luís, n. 15, p.143-170, 2011.

MANCINI, R. M. **Siderurgia e mercado de trabalho na Amazônia maranhense: a dimensão socioeconômica da estruturação do território produtivo de Açailândia (MA)**. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2015.

MOURA, F. A. **Escravos da Precisão: economia familiar e estratégias de sobrevivência de trabalhadores rurais em Codó (Ma)**. 2006. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais)-Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2006.

RAMALHO, J. R.; CARNEIRO, M. .S. Trabalho e siderurgia na Amazônia brasileira. In: CARNEIRO, M.S.; RAMALHO, J.R. (Orgs). **Ações coletivas em complexos minero-metalúrgicos: experiências na Amazônia e no Sudeste brasileiro**. São Luis: EDUFMA, 2015.

SANTOS, R. S. P. **A forja de Vulcano: siderurgia e desenvolvimento na Amazônia oriental e no Rio de Janeiro**. 2010. Tese (Doutorado em Sociologia e Antropologia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. 2010.

A QUESTÃO AGRÁRIA: TRABALHO, AGRICULTURA E FINANCIAMENTO¹

Rômulo Luiz Silva Panta
Universidade Federal da Paraíba
romulospanta@yahoo.com.br

Ivan Targino Moreira
Universidade Federal da Paraíba
ivantarginomoreira@yahoo.com.br

1 – Introdução

Os debates sobre a necessidade de soluções para o problema agrário no Brasil não são recentes. Eles remontam ao século XIX, por ocasião da luta abolicionista (TARGINO, 2002). No entanto, a intensificação desse debate é relativamente recente. Durante os quatro primeiros séculos de sua história (XVI-XIX), a sociedade brasileira se estruturou com base no monopólio da terra, na intensa exploração do trabalho e na produção de mercadoria para exportação, enquadrando-se nos marcos capitalistas da produção e da acumulação.

Durante o século XX, embora a organização do espaço agrário brasileiro tenha preservado os elementos citados anteriormente, surge um novo traço, consubstanciado na organização do campesinato, objetivando mudanças nas condições de sua reprodução material e de sua ação política.

A partir das pressões dos movimentos sociais e da organização dos trabalhadores, surgem os Assentamentos rurais, que se constituem como experiências de luta, de resistência, que se posicionam contra a sua posição de subordinação ao capital, que trata a terra como mercadoria

Na tentativa de dirimir estas tensões, o Estado passa a intervir nestes territórios através de seus programas e políticas, instigando o aprofundamento de sua articulação com o mercado (OLIVEIRA, 2007). Desse modo, a ação do Estado, a exemplo do PRONAF, não está orientada

¹ Trabalho resultante da pesquisa de Mestrado em Geografia realizado no Programa de Pós-Graduação em Geografia na Universidade Federal da Paraíba.

para “romper como o padrão de desenvolvimento agrícola hegemônico produtivista vigente” (GAZOLLA e SCHNEIDER, 2005, p.6).

Nesta perspectiva, esta pesquisa², objetivou analisar o processo de monopolização do território pelo capital na agricultura camponesa, verificando os processos de dependência e recriação da agricultura camponesa nos Assentamentos rurais Rainha dos Anjos, Boa Vista e Santa Helena em Sapé-PB, a partir do PRONAF, levando em consideração a ação territorial do capital financeiro.

2 – A questão Agrária: trabalho, agricultura e financiamento, o campesinato no modo de produção capitalista

Para compreendermos melhor a questão agrária nacional, faz-se necessário contextualizar as diferentes correntes de interpretação das transformações ocorridas no campo com o desenvolvimento do capitalismo que derivam em paradigmas. Elas trazem em seu bojo teórico as contradições próprias que possui a questão agrária nacional, e estão divididas em dois: o PQA (Paradigma da Questão Agrária) e o PCA (Paradigma do Capitalismo Agrário). Neste ensejo, colocamos que a fundamentação teórica aqui proposta privilegia a perspectiva dos referenciais do PQA, que amparada a partir da teoria marxista trás amplas possibilidades de compreensão das contradições existentes que analisa o campo.

O PQA tem como eixo central as discussões sobre a renda da terra; o processo de diferenciação e de recriação do campesinato; o conflito e as consequências negativas ao campesinato decorrentes do desenvolvimento do capitalismo no campo.

O tronco teórico desse paradigma é desenvolvido a partir de duas vertentes internas. A primeira se orienta nas obras seminais acerca da questão agrária, escritas pelos autores Kautsky e Lênin que preconizam que o desenvolvimento do capitalismo levará a inevitável pulverização do campesinato via territorialização do capital.

Em *A questão Agrária*, de Kautsky, o autor analisa como o capital se apropria da agricultura, evidenciando a superioridade técnica da grande propriedade em detrimento da pequena propriedade, onde a segunda é absorvida no processo de desenvolvimento capitalista pela primeira. Assim, “*a pequena unidade de produção por não ter condições para se fortalecer tecnicamente para desenvolver as atividades capitalistas tenderia a desaparecer*” (KAUTSKY, 1986).

Lênin em, *O desenvolvimento do capitalismo na Rússia*, o autor constrói suas teses sobre o processo desintegração do campesinato compreendido como consequência de sua

² Pesquisa realizada durante os anos de 2014 e 2015 para elaboração da dissertação de mestrado em Geografia na Universidade Federal da Paraíba.

inserção na economia de mercado capitalista, motivado por uma série de fatores, tais como: o arrendamento e/ou a compra de terras, as atividades temporais, o progresso da agricultura mercantil, os implementos agrícolas aprimorados, o que resultaria no empobrecimento do camponês e consecutivamente na sua proletarização (LÊNIN, 1982, p. 114).

Em suma, tanto Lênin como Kautsky seguiram a leitura unilinear de Marx sobre a desintegração do campesinato em consonância com a corrente de pensamento marxista ortodoxo que era o pensamento dominante no período histórico em que consideram que com o avanço do modo de produção capitalista, produzia somente duas classes sociais: a classe do proletariado e a classe da burguesia.

A segunda vertente do PQA se orienta a partir das análises de Chaynov, sendo o autor, o “primeiro a se contrapor às teses que consideravam o campesinato como uma classe social reacionária e em vias de extinção” (CAMACHO, 2011, p22).

Chaynov, em sua obra *Sobre a teoria dos sistemas econômicos não capitalistas*, publicada em 1924, rejeitou as teses do fim do campesinato com desenvolvimento do capitalismo. A partir da sua teoria do equilíbrio trabalho-consumo a qual foi construída sobre estudos da racionalidade interna a economia camponesa.

Nessa compreensão, para a realização da economia capitalista, diferentemente da economia natural, o lucro é resultado de um investimento de capital e, se objetiva como produto final a ser alcançado, como podemos perceber nas palavras do autor:

Sabemos que a chave para entender a vida econômica na sociedade capitalista é a seguinte fórmula, para calcular a lucratividade econômica: uma empresa é considerada lucrativa se sua receita bruta (RB), após deduzir-se o capital circulante adiantado (ou seja, as despesas anuais com materiais (DM), e as despesas com salários (DS), proporciona uma soma (S), igual ou maior que todo o capital (C) (constante e circulante) da empresa, a juros, calculada segundo a taxa (a), predominante no país nesse momento. (...). Todos os cálculos da economia teórica partem, explícita ou tacitamente, dessa fórmula. Os elementos dessa fórmula – o valor de troca (preço de mercado) da receita bruta e da despesa material, os salários e os juros sobre o capital- não são neste caso quaisquer magnitudes acidentais de uma economia privada, mas fenômenos fundamentais de uma ordem social e econômica (CHAYNOV, 1981, p. 136).

Por esta compreensão, diversamente da economia capitalista, no campesinato, o “produto de seu trabalho”, ou seja, o resultado das forças de trabalho de uma família sobre a terra “é a única categoria de renda possível, para uma unidade familiar camponesa, não existindo condições de decompô-lo objetivamente”. Nesse contexto, a produção camponesa busca eminentemente equilibrar a relação entre o trabalho e o consumo familiar. Equilíbrio que

serve como maneira de estabelecer um limite natural na produção (PAULINO E ALMEIDA, 2010, p. 34).

Sobre esse processo de recriação do campesinato pelo capital, trazemos também, os referenciais de Rosa Luxemburgo (1985) que, em sua obra *A Acumulação do Capital*, também se opõe à interpretação da linearidade do pensamento marxista ortodoxo no que se refere à pulverização do campesinato frente o desenvolvimento do capitalismo no campo.

Luxemburgo concentra seus estudos nos espaços vazios do capitalismo, no que se refere ao processo da reprodução do capital. Ao analisar o processo de realização da mais valia, Rosa de Luxemburgo mostra que ela não pode ser realizada levando-se em consideração apenas a comercialização realizada nos espaços capitalista. A realização da mais-valia necessita também do circuito da comercialização existentes nas sociedades não capitalistas, dentre elas nos espaços onde o campesinato é dominante. Assim, as sociedades camponesas não só podem subsistir como se constituem polos garantidores da reprodução do capital. (LUXEMBURGO, 1985, p. 241).

O outro Paradigma que discute as contradições no âmbito agrário refere-se PCA. Esse tem como expoente Ricardo Abramovay, que propõe uma ruptura com a compreensão marxista citada anteriormente e afirma que a importância da agricultura familiar nos países desenvolvidos é resultado da metamorfose dos camponeses em agricultor familiar. Nesse sentido, o campesinato tem que inserir-se a uma economia de mercado, o que o conduziria ao seu desaparecimento.

Abramovay se subsidia para a construção desse entendimento observando os países desenvolvidos na esfera capitalista, entre eles, os do oeste europeu e os Estados Unidos, o autor percebe que o Estado foi o elemento decisivo para que os agricultores familiares atingissem um elevado grau em sua capacidade produtiva. Nessa situação, não é o mercado o elemento decisivo de alocação dos recursos produtivos na sociedade, mas sim o Estado. “O mercado está longe de ser o fator decisivo de alocação dos recursos produtivos na sociedade. A renda agrícola é um tema decisivo de discussão pública e responde a critérios institucionalmente estabelecidos” (ABRAMOVAY, 1992, p. 202).

Tecemos aqui algumas críticas sobre a formatação do processo de desenvolvimento do capitalismo no campo. Compreendemos que o Estado atua no alinhamento dos problemas causados pelo capitalismo na agricultura, contudo, não impondo nenhum obstáculo para o capital. Desta maneira, quem paga este ônus é a sociedade, a partir da mais valia sorvida dos trabalhos na sociedade realizados.

Assim, no Brasil, as políticas e programas de crédito destinados a agricultores de base familiar, entre eles o PRONAF, que desponta como principal condutor das ações de Estado

nessa esfera produtiva e se constitui como uma ação de importante função intervencionista do Estado nesse setor.

O programa traz em seu bojo a reprodução dos agricultores a partir de ações capitaneadas pelo Estado, funciona como um intermediador dos agricultores ao livre mercado, sendo, portanto insuficiente para proporcionar o estágio alcançado nos países estrangeiros desenvolvidos, dada sua diferenciação de reprodução e social.

Nesse sentido, faz-se necessário investigar os processos de transformação, de subordinação, de resistências e de recriação do campesinato, entre eles, o campesinato assentado. Desse modo, as ações e conduções da recriação da agricultura a partir das políticas e programas de crédito destinados à produção de base familiar, sendo observado especificamente o PRONAF, se apresenta como conteúdo condutor do modelo de desenvolvimento da agricultura no âmbito familiar adotado pelo Estado brasileiro.

Faz-se necessário explicar que estamos trazendo tal abordagem por compreender que foi neste contexto teórico que o PRONAF se institui como programa de grande respaldo na agenda política do governo federal, tendo sua origem a partir das políticas de desenvolvimento dependente de cunho neoliberal. Nesse contexto do neoliberalismo, contraditoriamente, o Estado não deixa de participar dos jogos de interesses, nem se torna parcial, pelo contrário, ele pactua uma robusta aliança com o mercado, e executa seus direcionamentos e intencionalidades a partir dessa perspectiva, se caracterizado assim um contraditoriamente como um Estado Máximo, pois nesse interfere não só as políticas, mas também nas relações estabelecidas entre o mercado e o produtor, aumentando o grau de dependência.

Assim, podemos perceber que há um jogo de interesses que configura a afirmação que o Estado tem um papel decisivo e um poder simbólico para direcionar os caminhos do desenvolvimento político e econômico da sociedade na contemporaneidade. Percepção definida por Bourdieu (2011): o “Estado tem um poder quase criador”. Afinal, é ele quem define o que é oficial ou não. E, no caso do Brasil, é dele que partem as políticas de crédito e a gestão as quais configuram os espaços urbano e rural.

Foi nessa perspectiva que o PRONAF se redesenhou e se estabeleceu como um programa de crédito para o setor da economia que necessitava, à luz do capitalismo, de uma redefinição e inserção na lógica produtivista. Nessa lógica, o eixo político-econômico se direciona a escalas espaciais globais que garantem, no seu conjunto de estratégias, a reprodução do modelo de acumulação do capital em detrimento da subordinação dos processos produtivos e de circulação de parcelas da classe trabalhadora, sendo aqui abordados especificamente, os camponeses.

3- As transformações nos assentamentos rurais de Sapé a partir da ação territorial do PRONAF

Diante das explicações precedentes, agora nos deteremos a compreender as estratégias de conformação do PRONAF como instrumento de crédito, e sua ação territorial nos assentamentos Rurais da Reforma Agrária em Sapé (PB). Para isso trataremos os dados obtidos em pesquisa de campo realizada nos Assentamentos que serviram como objetos de pesquisa, bem como os dados colhidos na instituição bancária/agente de crédito que gerencia os recursos do PRONAF no município de Sapé, Paraíba. Em pesquisa de campo nos assentamentos, percebemos que as ações territoriais dos créditos do PRONAF, conduzem os territórios dos assentamentos a um circuito do capital financeiro³, de modo a subordinar não somente o território, mas consequentemente a força de trabalho existentes nos assentamentos, se apropriando das rendas da terra e da renda trabalho e por conseguinte configurando o território, antes apropriado pelo campesinato, aos interesses capitalistas.

Chesnais (2003) coloca que esse processo refere-se à mundialização financeira⁴, ou seja, à dominância do capital financeiro nas sociedades capitalistas e não necessariamente capitalistas, que tem como função evidente garantir a acumulação do capital, em condições tão regulares e seguras quando possíveis nesse processo de apropriação das rendas.

A inserção das atividades agrícolas dos assentamentos nessa lógica monopolista do capital financeiro resulta em transformações conjunturais e estruturais. Essas transformações, advindas com a implementação do PRONAF resulta na mutação do agricultor em produtor e do programa em produto. Assim, as instituições estatais e financeiras passam a exercer um controle formal sobre a produção e estabelecem a evolução da organização produtiva mediante inserção dos agricultores nas estruturas de mercado

As metodologias propõem, entre outros, estabelecer o tipo de cultura a ser financiada, a forma como os recursos são liberados, o manejo e os tratos culturais e o volume de recursos a serem investidos.

³ Nos amparamos nos referenciais de Chesnais, baseando-se nos elementos estabelecidos por Marx e nas contribuições de Hilferding, para a compreensão do conceito capital financeiro. O autor o define como a centralização dos capitais parciais sob a dominância da forma de valorização D-D'. Isso diz respeito à associação dos diferentes setores dos capitais industrial, comercial e bancário, e também à da reunião das pequenas somas de capital-dinheiro (CHESNAIS, 2006). Desse modo, o capital financeiro figura-se como grandes somas de capital-dinheiro que buscam a valorização pelo circuito abreviado da fórmula D-D', transformando o processo geral de acumulação do capital

⁴ Cabe aqui deixarmos claro que nos amparamos desse termo sob a perspectiva do fenômeno e não como um processo.

Esse processo pôde ser percebido na pesquisa campo. Quando indagamos os Assentados sobre a aquisição dos financiamentos: quem tomou a decisão de qual atividade/cultura iria ser financiada? Obtivemos resultados expostos no quadro 2:

Quadro 1- Indagação sobre quem tomou a decisão do que iria financiar

Resposta	Percentual (%)
Você individualmente	15%
Decisão coletiva tomada em reunião	25%
Decisão do técnico	35%
Decisão do banco	25%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados de pesquisa de campo realizada nos Assentamentos Rurais da Reforma Agrária em Sapé (PB)- 2014.

Desse modo, verificamos que é o agente de crédito quem define o que plantar, onde plantar, quando plantar e como plantar, suprimindo a tão divulgada autonomia produtiva defendida nas agendas públicas governamentais e institucionais.

Assim, a formatação desse tipo de crédito provoca fissuras na produção da unidade familiar que ampliam o processo de subordinação às estruturas do capital. Isso podemos verificar na fala do Assentado João Barbosa de Melo do Assentamento de Santa Helena:

A gente num tinha experiência, num sabia como era. Chegou o dinheiro, e disseram que se agente quisesse que o dinheiro viesse tinha que tirar para gado (...) Porque disseram que só tinha e só podia ser assim. Pra isso mesmo(...) Mas deu tudo errado. O dinheiro veio pra os fornecedor. Colocaram umas vaca a mil e duzentos, mil e quinhento, e elas num valia nem trezentos. Agente nem escolheu (...). As vacas vieram dos fornecedor direto pra gente. Um vacas doente, fraquinha. Uma até morreu, a outra tava doente aí mandei matar pra não perder tudo (...), Os recursos ficaram tudo nas mão dos fornecedores. A gente só ficou com a dívida.

As atividades financiadas, a exemplo da bovinocultura e avicultura, foram incentivadas observando eminentemente sua capacidade de retorno em rendimentos, contudo, sem observância aos interesses dos agricultores, e sem verificar a operacionalidade por parte deles na atividade financiada. Por se tratarem de atividades de um maior retorno tinham proporcionalmente maiores riscos, que não poderiam ser assumidos pelo agricultor, dado seu nível de descapitalização, gerando conseqüentemente um processo de endividamento.

Nesse sentido os mecanismos das operações de crédito servem de controle e se constituem como um processo de subordinação e imposição das regras capitalistas no território, o que em muitos dos casos contraria a lógica produtiva do agricultor e termina por inviabilizar a atividade financiada. Vejamos os depoimentos colhidos nas entrevistas durante a pesquisa:

Olhe, eu mudei o lugar de plantar o capim, de um terreno para o outro, pra ficar mais fácil pra mim dá de comer aos bicho, que coloquei eles naquele terreno que já tinha cerca, e plantei um capim no outro (...) só isso. Aí quando fui no banco o gerente disse que eu tinha desviado o dinheiro do gado, e que num podia nem negociar, tinha que pagar. Como eu desviei? Eu botei o dinheiro tudo ali, mais trabalho e tudo. (Fala do Assentado José Belo- Assentamento Boa Vista).

A sondagem dos discursos acima apresenta um indicador importante que precisa ser considerado: o capitalismo, a partir das ações dos programas e políticas, entre eles, principalmente os direcionados ao crédito, organiza e redefine o processo de trabalho das sociedades não necessariamente capitalistas. Nesse sentido, o capital consegue “coagir o trabalhador a ceder, sujeitando sua produção ao capital monopolista, que controla não só os meios de produção, mas o próprio trabalho, na tentativa de transformar tudo em renda capitalizada” (MARTINS, 1979, p. 15). E, no caso específico da ação do PRONAF, o capital tem atuado contraditoriamente quando se precisa criar e recriar condições para o desenvolvimento da agricultura camponesa de base familiar, sujeitando o trabalho e a renda da terra ao capital.

Dessa forma subordinando não só o território, mas, concomitantemente o processo produtivo, atual e futuro, visto que a partir desse momento, toda renda produzida seja, sob forma de renda trabalho ou da renda da terra será comprometida com o pagamento do financiamento contraído.

4- Considerações finais

Este estudo, baseado na pesquisa de campo e nas reflexões acerca do processo de monopolização do território pelo capital financeiro, permite-nos algumas considerações. Nessa pesquisa, objetivamos a compreensão da ação territorial do PRONAF e as contradições existentes no processo de formatação e aplicação dos recursos, que trazem tanto resultados positivos, quanto implicações, no que tange aos processos de subordinação e endividamento dos camponeses assentados.

Cabe ressaltarmos, não foi nossa intenção fomentarmos um discurso opositivo sobre o PRONAF, visto que o programa é uma das poucas políticas de crédito direcionadas aos camponeses assentados. Entretanto, devemos ter a responsabilidade de colocarmos nesse estudo algumas contradições existentes no seu processo de formatação e execução, pois devemos isso aos camponeses assentados.

Nesse sentido, a pesquisa apresentou que o processo de monopolização territorial nos assentamentos também ocorre concomitantemente ao capital financeiro, a partir da implementação do PRONAF. Assim, o capital se apropria da fragilidade estrutural dos assentamentos, do ponto de vista da produção e das relações de trabalho, para subordiná-los aos interesses e à lógica de dominação capitalista via concessão de crédito.

Conforme verificado na pesquisa, essa contradição de racionalidades e perspectivas de produção representam 40% dos casos de insucesso no empreendimento financiado, o que conseqüentemente induz a um elevado nível de endividamento na proporção de 93%.

Nesse sentido, o PRONAF é compreendido como uma das estratégias de reprodução do capital que se estrutura a partir do controle da produção e do trabalho. Essa perspectiva guarda distância com a racionalidade camponesa, onde a produção e o trabalho são pautados pela necessidade de consumo e reprodução material do grupo familiar.

Diante do exposto e tomando como base os resultados da pesquisa foi possível aferir que a dialética existente no processo de produção, incentivada pelo PRONAF, bem como os usos que fazem os camponeses desses recursos, tanto suscitam o incremento no processo de reprodução material e do autoconsumo, como também, garantem o processo de reprodução do capital, uma vez que, mesmo subordinadas, constituem-se como estratégias de reprodução material e se assinalam como possibilidades de permanência e sobrevivência do homem do campo. E é nessa lógica, desigual e contraditória, que o campesinato, apesar de subordinado ao capitalismo, consegue se reproduzir em sua própria diferença, a partir do conjunto de estratégias, que vão desde resistir, avançar, recuar e se redesenhar como tecido social que se reconstrói a partir da sua própria essência, a essência do ser camponês.

5- Referências

- ABRAMOVAY, Ricardo. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo-Rio de Janeiro-Campinas: Editora Hucitec, ANPOCS, Editora da Unicamp, 1992.
- BORDIEU, P. **O desencantamento do mundo: estruturas econômicas e estruturas temporais**. São Paulo: Perspectiva, 1979.
- CAMACHO, Rodrigo Simão. Discutindo o paradigma da questão agrária: O movimento desigual e contraditório do desenvolvimento capitalista no campo brasileiro. In: **Entre-Lugar**, ano 2, nº 3, p. 17-34, 1º semestre de 2011.

- CHAYNOV, Alexamder V. **Sobre a teoria dos sistemas econômicos não capitalistas**. In: SILVA, José Graziano da Silva. *A questão agrária*. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1981.
- CHESNAIS F, et al. **Uma nova fase do capitalismo?** Artigo: A 'nova economia': uma conjuntura própria à potencia econômica estadunidense. São Paulo: Xamã, 2003.
- _____. La preeminence de la finance au sein du 'capital in general', le capital fictif et le mouvement contemporain de mondialisation du capital. In: BRUNHOFF, S.; CHESNAIS, F.; DUMÉIL, G.; LÉVY, D; HUSSON, M. (orgs) *La finance capitaliste*. Paris, PUF, (2006), pp. 65-130.
- GAZOLLA, Márcio; SCHNEIDER, Sérgio. As duas “caras” do PRONAF: produtivismo ou fortalecimento da produção para autoconsumo? In: Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural (SOBER), XLIII, 2005 – Ribeirão Preto-SP. **Anais...** Ribeirão Preto-SP, 2005. Disponível em: http://www6.ufrgs.br/pgdr/textos_para_discussao.php?cod=0>. Acesso em 01/10/2013.
- KAUTSKY, Karl. **A questão Agrária**. São Paulo: Nova Cutural, 1886.
- LÊNIN, Vladimir Ilich. **Desenvolvimento do capitalismo na Rússia**. São Paulo: Nova Cultural, 1982.
- LUXEMBURGO, Rosa. **A acumulação do capital**. São Paulo: Editora Abril Cultural, 1985.
- PAULINO. Eliana Tomiasi; ALMEIDA, Rosemeire Aparecida. **Terra e Território: a questão camponesa no capitalismo**. São Paulo: Editora Expressão Popular, 2010.
- Ariovaldo U. de; MARQUES, Marta Inês Medeiros (Org.). **O campo no século XXI: território de vida, de luta e de construção da justiça social**. São Paulo: Casa amarela; Paz e Terra, 2004.
- _____. **Modo de produção capitalista, agricultura e reforma agrária**. São Paulo: Labur Edições, 2007.
- TARGINO, Ivan. A luta pela terra e os movimentos sociais rurais no Brasil. **Raizes**, Revista de Ciências Sociais e Econômicas, Campina Grande, v. 21, 2002.



EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO NOS MUNICÍPIOS GAÚCHOS – UMA ANÁLISE DOS INDICADORES

Samanda Silva da Rosa
Universidade Federal do Rio Grande (FURG). E-mail: samanda_rosa@hotmail.com.
Daniele Mendes Caldas Antunes
Universidade Federal do Rio Grande (FURG). E-mail: daniele.furg@gmail.com.
Tiarajú Alves de Freitas
Universidade Federal do Rio Grande (FURG). E-mail: tiarajufreitas@hotmail.com.

RESUMO

O Brasil é caracterizado por um processo histórico de desenvolvimento concentrado nos grandes centros. Este artigo busca descrever o nível de empreendedorismo dos 496 municípios gaúchos no ano de 2010 e relacioná-lo com o grau de desenvolvimento socioeconômico de cada localidade. Para verificar este fenômeno, utilizou-se os indicadores de 2010 medidos pelo Índice de Desenvolvimento Municipal para a Micro e Pequena Empresa (IDMPE) do Sebrae e pelo Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal (IFDM) da Firjan. Adotou-se a metodologia de Análise Exploratória de Dados (AED) e o coeficiente de correlação de Pearson. Encontrou-se indicações de uma alta correlação entre as variáveis empreendedorismo (medido pelo Sebrae) e o desenvolvimento local (medido pela Firjan). Do ponto de vista do desenvolvimento econômico, o estado do Rio Grande do Sul apresenta uma realidade bastante diferenciada. A região Sul do estado, que antes detinha o poder econômico, a partir do século XX, inicia um processo de estagnação econômica que se mantém até os dias atuais. A região Norte, por sua vez, passa da condição de menos desenvolvida economicamente para a região mais desenvolvida do Estado, promovendo uma concentração de renda e acentuando as desigualdades regionais. Alguns fatores contribuíram para essa situação, porém destaca-se a imigração, o processo de industrialização do Estado, as vantagens da proximidade com os principais portos, além de um mercado consumidor com maior poder aquisitivo. Devido ao exposto, destaca-se a importância dos gestores públicos com o objetivo de oferecer condições favoráveis ao incentivo do empreendedorismo assim, gerando oportunidades de empregos e renda para os municípios.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Desenvolvimento Local, Rio Grande do Sul.

1. Introdução

A história brasileira se destaca por um processo de urbanização e industrialização concentrado nas capitais e em regiões metropolitanas. Devido a isso, as cidades de médio, pequeno porte e mais afastadas das capitais encontram dificuldades para atrair investimentos das indústrias e outros setores geradores de emprego e renda. Processo este que causa prejuízos à comunidade local, que, muitas vezes, precisa se deslocar a outros municípios por melhores oportunidades de trabalho.

Pesquisas recentes ressaltam o empreendedorismo como fonte de crescimento e desenvolvimento econômico, criação de emprego e pelo fato de trazer benefícios para a economia. O termo empreendedorismo, em alguns trabalhos é relatado como auto emprego, criação de novas empresas ou relacionado às atividades de *start-up*¹, tem atraído a atenção não apenas de economistas, *policy-makers* ou estudiosos da dinâmica industrial, mas também de pesquisadores ligados ao campo do crescimento e desenvolvimento econômico (AGHION et al., 2009; IYIGUN; OWEN, 1999; TAMVADA, 2007)².

Nos Estados Unidos e em países da Europa, os *policy-makers* entendem que um maior estímulo ao empreendedorismo é primordial para culminar níveis maiores de crescimento econômico e inovação. Por certo, os estudos empíricos salientam implicações positivas entre empreendedorismo, crescimento econômico e inovação (PRAAG; VERSLOOT, 2007). Uma das hipóteses mais estimadas e aceitas que destacam a importância econômica do empreendedorismo foi evidenciada por Schumpeter (1911). Segundo Osterbeek et al. (2010), os empreendedores aspiram possibilidades de lucro e, portanto, ao inserir "novas combinações" ou inovações, as mesmas são a motivação essencial de desenvolvimento endógeno no sistema econômico.

Esses novos arranjos empresariais interrompem o equilíbrio na economia e criam um novo ponto de equilíbrio, ou seja, a liquidação criativa. Muitos conceitos de crescimento endógeno, desenvolvidas recentemente, são baseados no modelo schumpeteriano de crescimento. Desse modo como exemplo os modelos de crescimento de Romer (1986, 1990), Lucas (1988) e Aghion e Howitt (1998), que atribuem um papel fundamental ao empreendedorismo para o crescimento econômico.

Outrora, a pesquisa sobre os aspectos que indicam o empreendedorismo como uma escolha de carreira encontrava-se prevalentemente nas disciplinas de psicologia e sociologia. Atualmente, subsídios relevantes do ponto de vista da economia têm ocorrido (BAUMOL, 2000; CAMPBELL, 1992; CASSON, 1982; DOUGLAS; SHEPHERD, 2002; EISENHAUER, 1995; GIFFORD, 1993). Baumol (2000) pressupõe que o empreendedorismo estará cada vez mais sujeito ao reconhecimento da teoria econômica. No que lhe concerne, Solow (2007), salienta a relevância de compreender o empreendedorismo propriamente por fazer o *link* entre entendimento tecnológico e inovações na produção, adicionando, assim, o poder explicativo da teoria do crescimento econômico.

¹ *Start-up* são empresas novas, ou ainda em fase de formação, que conta com projetos promissores, ligados à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras. As mesmas são consideradas empresas com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores.

² Iyigun e Owen (1999) ressaltam que em uma economia onde o capital empresarial afeta o futuro da tecnologia, as ações iniciais desse capital empresarial são importantes para o processo de desenvolvimento dos mesmos. Aghion et al. (2009) mostram que a entrada de uma nova firma, ou seja, um novo empreendedor induz o crescimento da produtividade das empresas incumbentes gerando o crescimento econômico.

Para evitar a migração para os grandes centros, e a inércia econômica dos municípios, é substancial que as cidades periféricas encontrem alternativas para o desenvolvimento sustentável. O empenho da sociedade local é indispensável nesse seguimento, que se tornarão efetivos e eficazes se receberem apoio de arranjos institucionalizados conduzidos pelo poder público. O encorajador ao empreendedorismo se agrega nesses arranjos e pode ser uma possibilidade para os governos promoverem o desenvolvimento local.

Dado a relevância do assunto, o objetivo deste trabalho é analisar o Índice de Desenvolvimento Municipal para a Micro e Pequena Empresa (IDMPE) dos 496 municípios gaúchos e comparar o desempenho de cada localidade com outros indicadores sociais que compõem o Índice de Firjan de Desenvolvimento Municipal (IFDM), com o intuito de responder à seguinte questão: o empreendedorismo pode auxiliar no desenvolvimento dos municípios do Rio Grande do Sul?

O estudo é relevante porque pretende verificar a relação entre dois indicadores recentes, disponíveis para os municípios do Rio Grande do Sul e, a partir daí, buscar uma alternativa de política pública de desenvolvimento local. Na sequência deste artigo, a seção dois apresenta-se uma revisão de literatura que discorre sobre os determinantes do empreendedorismo. Na seção três, os dados e os procedimentos metodológicos são expostos. Consecutivamente, os resultados são descritos e discutidos na seção quatro, para finalmente, apresentarmos as considerações finais na seção 5.

2. Referencial Teórico

2.1. Desenvolvimento Econômico

O Brasil, em virtude de sua dimensão continental, defronta amplos desafios para impulsionar o desenvolvimento em seu território. Dificuldades que surgiram durante o período da colonização portuguesa. Conforme Figueiredo e Leite (2006), esse período foi definido pela criação de poucos centros regionais que tinham vínculo direto com a coroa portuguesa e pouca ligação com outras colônias brasileiras.

Segundo Macedo et al. (2002) constituem um histórico do desenvolvimento regional da economia brasileira fundado em quatro etapas circunscritas por Antonio Carlos Galvão e Ronaldo Vasconcelos (1999): isolamento relativo ou arquipélago regional, articulação comercial, articulação produtiva e desenvolvimento regional difuso. A primeira etapa refere-se aos sistemas de exportação de produtos manufaturados pelas diversas regiões brasileiras entre o século XVI até o início do século XX. Posteriormente, o Brasil passou por um período de industrialização, aglomerada na região Sudeste do território nacional. Desde a década de 1970, inicia a fase de articulação produtiva, com a dispersão espacial das atividades econômicas (MACEDO et al. 2002).

A etapa final, iniciada na década de 1980, é frisada pela emergência de “ilhas de produtividade”: os municípios que já tinham um desenvolvimento notável continuaram a atrair novos investimentos. Conforme afirma Diniz (1995), no caso do Brasil, o agrupamento industrial prévio e o desequilíbrio do potencial de pesquisa e de renda impossibilitam um desenvolvimento de dispersão industrial para as regiões pobres ou sem indústrias. Sendo assim, não há dúvidas de que condições favoráveis para a localização de atividades que utilizam alta tecnologia estão predominantemente no Estado de São Paulo e posteriormente no corredor que vai de Belo Horizonte a Porto Alegre.

2.2. Desenvolvimento Local

O abundante agrupamento da atividade econômica inicia a defrontar com incertezas e resistências, e o conceito de desenvolvimento local surge para tentar mudar essa situação. O termo é determinado como “um processo endógeno registrado em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos capaz de promover o dinamismo econômico e a melhoria da qualidade de vida da população” (BUARQUE, 1999, p. 9).

Desse modo o desenvolvimento local é uma experiência nova no Brasil, uma vez que, por muitas décadas, os procedimentos nesse sentido foram ineficientes e conduzidas de forma totalmente desarticulada, conforme Vaz e Caldas (2006). Segundo os autores, a problemática das autoridades com o assunto começou no final da década de 1970, nesse período a divergência pela redemocratização começou a se destacar no Brasil. O desenvolvimento local é caracterizado por eles em três fases: 1976 a 1988, 1989 a 1992 e após 1993.

O primeiro estágio identificou-se por poucas iniciativas em algumas cidades, que tinham por mérito a integração da sociedade na elaboração e execução de políticas públicas eficientes. No entanto, com a promulgação da Constituição de 1988 transformou o papel dos municípios – estágio este denominado de “a grande encruzilhada” Vaz e Caldas (2006). As cidades enquanto se beneficiaram do aumento da arrecadação tributária própria, também receberam novas obrigações.

As imposições por suporte às reivindicações reprimidas de infraestrutura urbana básica, serviços públicos e políticas sociais empregaram grande parte da energia dos governantes municipais e dos recursos disponíveis nas cidades (MARTINS et al., 2006). As prefeituras começaram a responder por ações de bem-estar social que antes eram exclusivas à União ou aos governos estaduais, além de promover o desenvolvimento econômico local (ABRUCIO; COUTO, 1996).

Nos terceiro estágio identificou-se pela adesão de técnicas gerenciais modernas em detrimento das políticas públicas voltadas ao desenvolvimento local. A introdução do Plano Real, em 1994, diminuiu a inflação, isso afetou diretamente o caixa das cidades que viram diminuir seus ganhos financeiros em comparação à época da inflação elevada. Diminuindo a receita e, ao mesmo tempo, o desemprego no Brasil crescia (MARTINS et al., 2006).

Os autores Tomasetto et al. (2009), citando o *Institut de Formation em Développement Communautaire* (IFDEC), retratam o desenvolvimento local como uma interferência socioeconômica em que os cidadãos, sejam eles ligados ao setor privado, público ou social, são impulsionados a exercer o empreendedorismo, desenvolvendo o uso dos recursos locais.

2.3. Empreendedorismo e Políticas Públicas

Com diversas obrigações e pouca conjuntura de trazer grandes empresas, a maioria das cidades precisa percorrer um caminho original para garantir o desenvolvimento socioeconômico. De acordo com Figueiredo e Leite (2006), os estudos relatam que mais importante do que a instalação de indústrias é a alternativa de cada município melhorar determinados talentos e capacidades de sua população, de forma a incentivar a inovação e o empreendedorismo.

A primeira barreira na pesquisa sobre os impactos do empreendedorismo é a sua definição, pois não há consenso sobre o termo. Segundo Audrestsch e Keilbach (2004), isso se deve mais a um efeito de sua essência multidimensional concluindo que o empreendedorismo está relacionado à percepção de novas possibilidades econômicas e sua posterior alocação no mercado.

Um conceito geral é o de Rocha e Sternberg (2005) que, acreditam que o empreendedorismo pode ser conceituado como a “descoberta de oportunidades e a subsequente criação de uma nova atividade econômica, geralmente resultando na criação de novas organizações”. Neste estudo, o empreendedorismo é analisado como inovação, criatividade e criação de novas organizações e/ou atividades – conceitos extraídos das áreas de economia e administração (MEZA, 2012). Segundo o economista Joseph Alôis Schumpeter (1883-1950), o empreendedor “não é um cientista criando uma nova invenção, mas é quem utiliza novos meios de produção de maneira inovadora, mais vantajosa”.

De acordo com Canever et al. (2010) há poucas pesquisas sobre as consequências dos empreendedorismo no desenvolvimento local, motivadas as insuficiências conceituais e metodológicas. Assim como o empreendedorismo, o conceito de políticas públicas é amplo e multidisciplinar. De acordo com Souza (2006, p. 26), “a formulação de políticas públicas constitui-se no estágio em que os governos democráticos traduzem seus propósitos e plataformas eleitorais em programas e ações que produzirão resultados ou mudanças no mundo real”.

Contudo, não são unicamente os governos estabelecidos os responsáveis por políticas públicas. De acordo com (LIMA, 2012), não importa quem vai executá-la, mas sim qual é o problema a ser enfrentado pelos governantes. “A perspectiva de política pública vai além da perspectiva de políticas governamentais, na medida em que o governo, com sua estrutura administrativa, não é a única instituição a servir à comunidade política, isto é, a promover ‘políticas públicas’” (HEIDEMANN, 2009, p. 31).

Há diferentes maneiras de o poder público instigar o empreendedorismo. O Sebrae, por exemplo, no mais recente manual criado para orientar o prefeito empreendedor (Sebrae, 2013), destaca 100 passos a serem empregados. Como são orientações extensas, apesar de práticas, não serão discutidas neste estudo. Para os fins que este artigo se propõe, de forma geral, há pelo menos quatro ações (Tabela 1) que os governantes podem adotar para incentivar o empreendedorismo.

Ao versar sobre políticas públicas, Frey (2000) faz uma análise pertinente, que pode ser vista como limitadora ao estudo proposto. O direito adquirido pelos municípios, em 1988, de poder criar uma constituição local – conhecida como Lei Orgânica Municipal – concebe uma infinidade de arranjos institucionais e governamentais possíveis no território nacional. Segundo (2000, p. 243), independentemente de as relações entre o Executivo e o Legislativo municipal não apresentarem grandes diferenças de um local para outro, há uma “multiplicidade institucional” que dificulta o estudo das políticas públicas a nível municipal.

Tabela 1 - Níveis de análise do empreendedorismo público

(continua...)

Nível de Análise	Exemplos
As "regras do jogo"	Novas leis, procedimentos administrativos e normas informais.
Novas organizações públicas	Criação de novas agências governamentais ou parceiras com organizações não lucrativas, com fins públicos ou sociais.
Gestão criativa dos recursos públicos	Reorganização de recursos, mão de obra, serviços, por meio de órgãos já existentes ou novas parcerias.
Efeitos das ações privadas sobre o domínio público	Aproveitamento das condições favoráveis proporcionadas por empresas ou grupos com interesse específico.

Fonte: Adaptado de KLEIN

Independentemente do número de arranjos possíveis, os objetivos dos governantes devem ser os mesmos, isto é, o desenvolvimento e a melhora da qualidade de vida da população.

3. Metodologia

Utilizou-se a técnica de Análise Exploratória de Dados (AED), que consiste na coleta, análise, tratamento e descrição de um conjunto de dados. Segundo Nist (2001 apud CUNHA et al., 2002), a AED permite aprofundar a análise sobre um conjunto de dados, investigar hipóteses sobre a estrutura dos dados, detectar *outliers* (dados anormais ou inconsistentes) e verificar as relações entre as variáveis utilizadas.

3.1. Correlação Linear de Pearson

A metodologia frequentemente utilizada para medir a correlação entre duas variáveis é o Coeficiente de Correlação Linear de Pearson, também conhecido como Coeficiente de Correlação do Momento Produto. Este foi o primeiro método de correlação, estudado por Francis Galton e seu aluno Karl Pearson, em 1897 (SCHULTZ e SCHULTZ, 1992).

Este coeficiente de correlação populacional (parâmetro) ρ sua estimativa amostral $\hat{\rho}$ estão relacionados com a distribuição normal bivariada e varia entre -1 e 1. O Cálculo do coeficiente de correlação de Pearson se dá por:

$$\rho = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

$$\rho = \frac{cov(X,Y)}{\sqrt{var(X).var(Y)}} \quad (2)$$

Onde: x_1, x_2, \dots, x_n e y_1, y_2, \dots, y_n são os valores medidos de ambas as variáveis.

A interpretação do coeficiente quando $\hat{\rho} = 1$ que existe correlação linear perfeita entre as variáveis X e Y. A correlação é linear perfeita positiva quando $\hat{\rho} = 1$ e linear perfeita negativa quando $\hat{\rho} = -1$. Quando se tem $\hat{\rho} = 0$, não existe correlação linear

entre as variáveis X e Y. Entretanto, na prática ocorrem diferentes valores de $\hat{\rho}$. A interpretação do valor de $\hat{\rho}$ depende muito dos objetivos de sua utilização e as razões pelas quais é calculado. Segundo CALLEGARI-JACQUES (2003), o coeficiente de correlação pode ser avaliado qualitativamente da seguinte forma:

- Se $0,00 < |\hat{\rho}| < 0,30$, positivo ou negativo, existe fraca correlação linear;
- Se $0,30 < |\hat{\rho}| < 0,60$, positivo ou negativo, existe moderada correlação linear;
- Se $0,60 < |\hat{\rho}| < 0,90$, positivo ou negativo, existe forte correlação linear;
- Se $0,90 < |\hat{\rho}| < 1,00$, positivo ou negativo, existe correlação linear muito forte.

3.2. Base de dados

Para realizar o trabalho, foi utilizada para a totalidade dos municípios gaúchos no ano de 2010 (496), dois indicadores, ambos de 2010: o Índice de Desenvolvimento Municipal para a Micro e Pequena Empresa (IDMPE) do Sebrae e o Índice de Firjan de Desenvolvimento Municipal (IFDM).

O IDMPE foi criado pelo Sebrae, em 2008, com base no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), preparado pela Organização das Nações Unidas (ONU) (SEBRAE, 2011). O indicador foi implementado em parceria com o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), e é formado por três subíndices:

Índice de Desenvolvimento Empresarial (IDE), que mede o clima de negócios dentro do município;

Índice de Desenvolvimento de Mercado (IDM), capta a movimentação do mercado consumidor;

Índice de Desenvolvimento Institucional (IDI), que indica as condições socioeconômicas e de infraestrutura existentes na localidade.

Resumidamente, os itens componentes de cada um dos subindicadores são demonstrados na Tabela 2.

Tabela 2 – Variáveis dos componentes do IDMPE

	PIB real
	Varição do PIB real em relação ao ano anterior
IDE	Taxa de inatividade (estabelecimentos sem vínculos empregatícios)
	Taxa de criação de estabelecimentos formais
	Taxa de criação de empregos
	Valor adicionado fiscal do comércio
IDM	Massa salarial
	Varição da massa salarial em relação ao ano anterior
	População
	Renda per capita em R\$ correntes
	Grau de geração de recursos próprios municipais
	Pessoal ocupado em C&T
IDI	IDEB
	Agências de Correios
	Agências bancárias
	Associativismo

Mecanismo de apoio à MPE

Fonte: SEBRAE, 2011.

Para investigar as condições sociais e econômicas de cada cidade, foi adotado o IFDM (FIRJAN, 2012), que acompanha três áreas de desenvolvimento:

Emprego e renda;
Educação;
Saúde.

Cada componente é medido conforme as variáveis apresentadas na Tabela 3.

Tabela 3 – Variáveis dos componentes do IFDM Emprego e renda

Emprego e Renda	Geração de emprego formal
	Estoque de emprego formal
	Salários médios do emprego formal
Educação	Taxa de matrícula na educação infantil
	Taxa de abandono
	IDEB
Saúde	Taxa de distorção idade-série
	Porcentual de docentes com ensino superior
	Média de horas-aula diárias
Saúde	Número de consultas pré-natal
	Óbitos por causas mal definidas
	Óbitos infantis por causas evitáveis

Fonte: FIRJAN (2012).

Sobre o índice de desenvolvimento escolhido para o trabalho, reporta-se que o IFDM é um entre aqueles atualmente utilizados no Brasil. A escolha por ele se deve a alguns benefícios apresentadas em relação aos demais. O IDH municipal (IDH-M), o mais reconhecido, tem menor periodicidade, e utiliza exclusivamente as informações dos censos populacionais, realizados decenalmente.

Com o uso da técnica AED, observou-se que o gráfico de dispersão com base nos dados apresentou a *outliers* e, oito cidades apresentam informações incompletas e foram excluídas do estudo.

4. Resultados

4.1. Correlação de Pearson Estadual

A correlação simples entre as duas variáveis indica a existência de uma correlação positiva entre o ambiente favorável às micros e pequenas empresas (IDMPE) e ao desenvolvimento das cidades (IFDM), como se pode constatar nos resultados apresentados na Tabela 4. Conforme a literatura supracitada, esta correlação pode ser classificada como forte ($\rho = 0,7689$) para o estado do Rio Grande do Sul.

Este artigo trata das relações entre a taxa de empreendedorismo, seus determinantes e consequências. O modelo que relaciona antecedentes demográficos, culturais, econômicos e institucionais do empreendedorismo com a taxa de formação de novas empresas e com a renda per capita e o índice de desenvolvimento humano foi proposto e

testado usando dados municipais do estado do Rio Grande do Sul. Evidências foram encontradas de que variáveis institucionais, econômicas e demográficas determinam a taxa de empreendedorismo.

Os resultados apresentam concordância com o estudo de Canever et al. (2010), onde abordaram a taxa de empreendedorismo, seus determinantes e consequências. O modelo que relaciona antecedentes demográficos, culturais, econômicos e institucionais do empreendedorismo com a taxa de formação de novas empresas e com a renda per capita e o índice de desenvolvimento humano foi proposto e testado usando dados municipais do estado do Rio Grande do Sul. As conclusões apontam para a correlação entre esses indicadores. Além de atestar que o empreendedorismo promove efeitos diretos na renda *per capita* e no desenvolvimento humano, os autores concluíram que há ainda outros efeitos indiretos a ser estudados.

Em outras pesquisas sobre a relação entre empreendedorismo e crescimento econômico os resultados foram variados, como as de Barros e Pereira (2008) e Fontenele et al. (2011). Todavia, vale contatar que a taxa de empreendedorismo, medido pela proporção de trabalhadores por conta própria na população economicamente ativa, foi relacionada ao nível de desemprego e crescimento do PIB. As conclusões deles apontaram o empreendedorismo é uma medida importante para garantir renda em ambiente de desemprego.

4.2. Correlação de Pearson Municipal

Além do cálculo da correlação de Pearson para o Estado, foi calculada a Correlação de Pearson para cada município do estado do Rio Grande do Sul. Ao todo foram utilizadas 488 observações, pois 8 municípios não apresentaram todos os dados e foram considerados *outliers*. Levando em consideração que os dados são do ano de 2010.

Desse total, 379 municípios do estado do Rio Grande do Sul apresentaram correlação de Pearson positiva acima de 0,9 entre as variáveis, portanto, muito forte. Na tabela 4, seguem os resultados de 40 dos 379 municípios com correlação de Pearson muito forte.

Tabela 4: Correlação de Pearson Positiva Muito Forte

Município	ρ	Município	ρ
Barros Cassal	0,9999	Girúá	0,9997
Boqueirão do Leão	0,9999	Gramado Xavier	0,9997
Cruzeiro do Sul	0,9999	Guaporé	0,9997
Feliz	0,9999	Soledade	0,9997
Progresso	0,9999	Uruguaiana	0,9997
Santiago	0,9999	Ibirapuitã	0,9996
Santo Antônio do Palma	0,9999	Ipiranga do Sul	0,9996
São Luiz Gonzaga	0,9999	Palmitinho	0,9996
São Sebastião do Caí	0,9999	Pouso Novo	0,9996
São Sepé	0,9999	São Pedro do Butiá	0,9996
Trindade do Sul	0,9999	Quevedos	0,9995
Casca	0,9998	Santo Antônio do Planalto	0,9995
Coronel Bicaco	0,9998	São João da Urtiga	0,9995
Marques de Souza	0,9998	Tapes	0,9995

Paraíso do Sul	0,9998	Arroio dos Ratos	0,9994
Santo Antônio das Missões	0,9998	Cerro Branco	0,9994
São Paulo das Missões	0,9998	Chувиска	0,9994
Três Cachoeiras	0,9998	Lajeado do Bugre	0,9994
Condor	0,9997	Paraí	0,9994
Cotiporã	0,9997	Engenho Velho	0,9993

Fonte: Elaborado pelos autores

Ainda sobre a correlação muito forte, o município de Não-Me-Toque, foi o único município do estado que apresentou correlação negativa muito forte, entre -1 e -0,9. Isso indica que, quando uma variável aumenta a outra diminui, necessariamente. Seu valor de $|\hat{\rho}| = -0,978$.

Um total de 76 municípios no estado do Rio Grande do Sul apresentou correlação de Pearson positiva e forte, com valores entre 0,6 e 0,9. E um total apenas o município de Esteio com $|\hat{\rho}| = -0,8334$ apresentou correlação negativa forte, com valor entre -0,6 e -0,9. A tabela 5 apresenta os resultados da correlação de Pearson forte, para as 76 cidades que apresentaram os valores mais próximos de 1.

Tabela 5: Correlação de Pearson Positiva Forte (continua...)

Município	$ \hat{\rho} $	Município	$ \hat{\rho} $
Colinas	0,8931	Candiota	0,7968
Vanini	0,8901	Guaíba	0,7963
Montenegro	0,8897	Nova Hartz	0,7922
São Lourenço do Sul	0,8876	Glorinha	0,7907
Centenário	0,8853	Riozinho	0,7888
Tupanci do Sul	0,8837	Butiá	0,7886
Itati	0,8779	Novo Machado	0,7835
Bom Princípio	0,8771	Camaquã	0,7761
Ametista do Sul	0,8769	Xangri-lá	0,7759
Charqueadas	0,8758	Santa Rosa	0,7740
Arroio do Sal	0,8693	São José do Inhacorá	0,7736
Lajeado	0,8671	Santa Cruz do Sul	0,7710
Gaurama	0,8652	Campinas do Sul	0,7682
São Gabriel	0,8635	Triunfo	0,7625
São Vicente do Sul	0,8607	Três Arroios	0,7603
Cruzaltense	0,8578	Jacutinga	0,7534
Crissiumal	0,8570	Monte Alegre dos Campos	0,7450
Muçum	0,8547	Carlos Barbosa	0,7404
Pinheiro Machado	0,8500	Roque Gonzales	0,7321
Vila Flores	0,8440	Nova Bassano	0,7203
Jaquirana	0,8405	Tapejara	0,7174
Hulha Negra	0,8364	Portão	0,7137
Coqueiro Baixo	0,8357	Maximiliano de Almeida	0,7058
Estância Velha	0,8336	Pedras Altas	0,6910

Ibiaçá	0,8308	Osório	0,6900
Santana da Boa Vista	0,8297	Iraí	0,6762
Ibiraiaras	0,8282	Itaara	0,6745
Tunas	0,8276	Taquara	0,6640
São Jorge	0,8252	Porto Alegre	0,6635
Capão do Leão	0,8250	Tupanciretã	0,6575
Campo Novo	0,8238	Três Coroas	0,6397
Capão da Canoa	0,8191	Gravataí	0,6354
Porto Mauá	0,8191	Putinga	0,6289
Nova Santa Rita	0,8123	São Borja	0,6251
São Jerônimo	0,8089	Maçambará	0,6165
Júlio de Castilhos	0,8051	Igrejinha	0,6148
Viadutos	0,8040	Bagé	0,6128
Jaguari	0,7985	Itaqui	0,6110

Fonte: Elaborado pelos autores

Sobre a correlação moderada, onde a correlação se concentra entre o intervalo 0,3 e 0,6. Um total de 14 municípios apresentaram correlação positiva e 3 municípios apresentaram correlação negativa. Conforme a tabela 6.

Tabela 6: Correlação de Pearson Moderada (continua...)

Positiva		Negativa	
Município	$ \hat{\rho} $	Município	$ \hat{\rho} $
Capão Bonito do Sul	0,597	Barão	-0,358
São José do Ouro	0,587	Bom Jesus	-0,392
Viamão	0,583	Barra Funda	-0,576
Parobé	0,530		
Bento Gonçalves	0,507		
Harmonia	0,476		
Nova Boa Vista	0,452		
Passo Fundo	0,433		
Nova Petrópolis	0,429		
São Leopoldo	0,429		
Linha Nova	0,416		
Cachoeirinha	0,366		
Alvorada	0,338		
Farroupilha	0,319		

Fonte: Elaborado pelos autores

E a correlação fraca se faz presente em 14 municípios no estado do Rio Grande do Sul, onde o intervalo é entre -0,3 e 0,3. Conforme tabela 7.

Tabela 7: Correlação de Pearson Positiva Muito Forte

Município	$ \hat{\rho} $
Garruchos	0,297
Vista Gaúcha	0,216
Caxias do Sul	0,162
Muitos Capões	0,144
Erechim	0,134
Rio Grande	0,093
Novo Hamburgo	0,084
Santa Maria	-0,002
Pelotas	-0,059
Eldorado do Sul	-0,099
Vacaria	-0,226
Santana do Livramento	-0,232
Canoas	-0,234
Sapucaia do Sul	-0,284

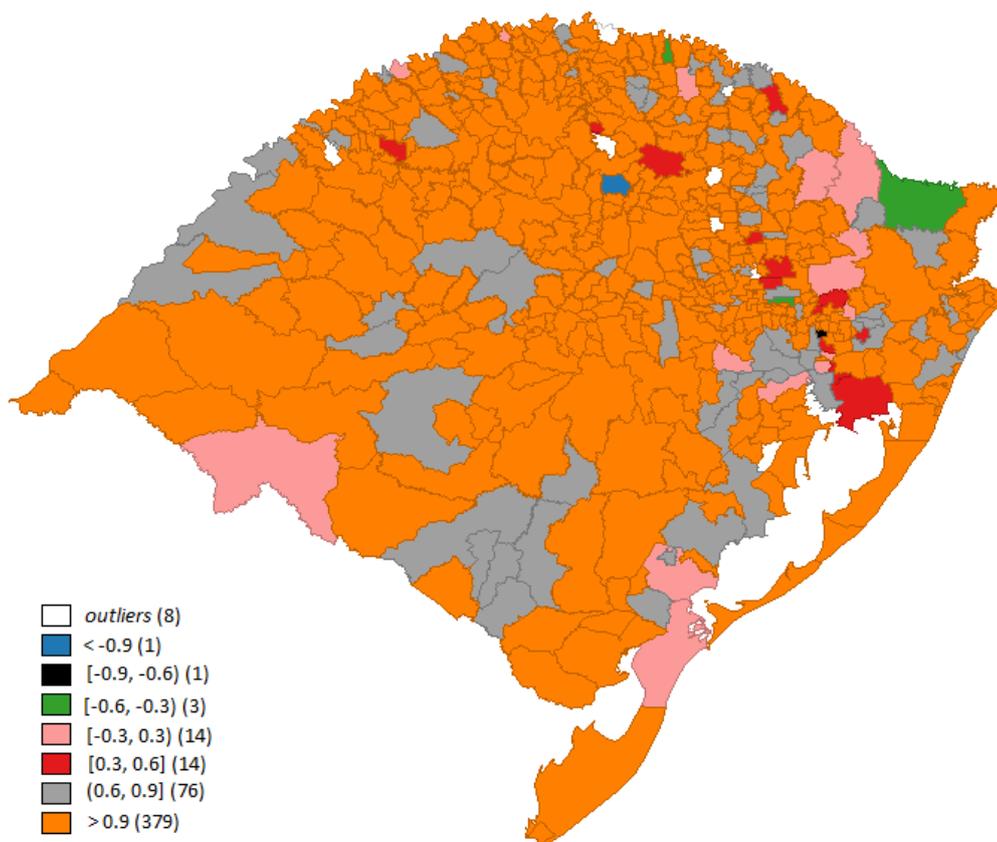
Fonte: Elaborado pelos autores

Outra preocupação do presente artigo é com a visualização espacial dos resultados da correlação de Pearson, apresentando um mapa para os 496 municípios do estado do Rio Grande do Sul.

Para encontrar os intervalos da legenda do mapa foi utilizando os intervalos determinados pela literatura sobre correlação de Pearson. Destacando que 8 municípios são considerados *outliers* e foram representados com a cor branca.

Os municípios em laranja são os que apresentam correlação positiva muito forte, totalizando 379 municípios nesse intervalo. Os municípios na cor cinza, ficam no intervalo com índice de 0,6 até 0,9, totalizando 76 municípios nesse intervalo. O intervalo da cor vermelho contém o intervalo de 0,3 até 0,6, abrangendo 14 municípios. O intervalo de cor rosa é sobre a correlação de Pearson fraca, entre -0,3 e 0,3. Para a correlação de Pearson moderada negativa, a cor que representa o intervalo entre -0,3 e -0,6 é verde. A cor preta representa o intervalo entre -0,6 e -0,9 e a correlação de Pearson negativa forte, abrangendo apenas 1 município. Por fim, a cor azul, representa a cidade com correlação de Pearson negativa muito forte, ou seja, com intervalo $<-0,9$.

Mapa para Correlação de Pearson o Estado do RS em 2010



Fonte: Elaborado pelos autores através do *software* GeoDa.

5. Considerações Finais

O objetivo deste estudo era analisar as relações entre o empreendedorismo e o desenvolvimento nas cidades. Mais especificamente, observar se o ambiente favorável ao empreendedorismo tem alguma ligação com as cidades com maior índice de desenvolvimento.

Ao analisar os resultados percebe-se uma relação positiva entre as duas situações, indicando que os municípios que incentivam o empreendedorismo têm mais chances de se desenvolverem socioeconomicamente, e vice-versa. Relação essa relação é ainda mais forte ao se analisar os municípios individualmente.

É importante ressaltar o modelo proposto nesta pesquisa possui limitações. O IDMPE também está disponível para todos os estados brasileiros. Ele foi desenvolvido pelo Sebrae-Paraná e reproduzido em alguns outros estados, como Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul e Pará (SEBRAE, 2011).

Há limitação se refere à correlação linear, uma vez que ela não é prova de causa e consequência do desenvolvimento ou empreendedorismo de determinada região, apenas ressalta a relação entre duas variáveis. Logo, não fica provado que o incentivo ao empreendedorismo concebe obrigatoriamente desenvolvimento.

O modelo proposto neste estudo se inclui na discussão sobre os impactos positivos gerados pelo empreendedorismo no desenvolvimento estadual e municipal. E está aberto a discussões futuras para seu aprimoramento.

BIBLIOGRAFIA

ABRUCIO, F. L.; COUTO, C. G. A redefinição do papel do Estado no âmbito local. **São Paulo perspect**, v. 10, n. 3, p. 40-47, jul./set. 1996.

AGHION, P. et al. The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity. *Review of Economics and Statistics*, v. 91, n. 1, p. 20–32, 28 jan. 2009.

AUDRETSCH, D.; KEILBACH, M. Entrepreneurship Capital and Economic Performance. **ZEW Discussion Papers** 02-76, ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung / Center for European Economic Research, 2002.

BARROS, A. A.; PEREIRA, C. M. M. A. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba, v. 12, n. 4, dez. 2008.

BAUMOL, W. J. What Marshall Didn't Know: On the Twentieth Century's Contributions to Economics. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 115, n. 1, p. 1–44, 1 fev. 2000.

BUARQUE, S. C. **Metodologia de planejamento do desenvolvimento local e municipal sustentável**. Material para orientação técnica e treinamento de multiplicadores e técnicos em planejamento local e municipal. Brasília, junho de 1999.

CALLEGARI-JACQUES, Sídia M. *Bioestatística: princípios e aplicações*. Porto Alegre: Artemed, 2003. 255p.

CAMPBELL, C. A. A decision theory model for entrepreneurial acts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 17, p. 21–21, 1992.

CANEVER, M. D. et al. Entrepreneurship in the Rio Grande do Sul, Brazil: the determinants and consequences for the municipal development. **Econ. Sociol. Rural**, Brasília, v. 48, n. 1, mar. 2010.

CASSON, M. *The entrepreneur: An economic theory*. [s.l.] Rowman & Littlefield, 1982.

DINIZ, C. Campolina. *A dinâmica regional recente da economia brasileira e suas perspectivas*. Brasília: IPEA, 1995. (Texto para discussão, 375)

DOUGLAS, E. J.; SHEPHERD, D. A. Self-employment as a career choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 26, n. 3, p. 81–90, 2002.

EISENHAUER, J. G. The Entrepreneurial Decision: Economic Theory and Empirical Evidence. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, v. 19, n. 4, p. 67–79, Summer 1995.

FIGUEIREDO, M. D.; LEITE, E. F. Cidades Empreendedoras: as novas visões sobre planejamento urbano e desenvolvimento econômico no Brasil. **Revista Eletrônica de Administração**. ed. 53, v. 12, n. 5 set./out.2006.



FIRJAN. IFDM Edição 2012 – Ano Base 2010. Disponível em: <<http://www.firjan.org.br/main.jsp?lumChannelId=4028818B3AD121E0013AD19509E21CB1>> Acesso em: 1 fev. 2017.

FONTENELE, R. E. S.; MOURA, H. J.; LEOCADIO, A. L. Capital humano, empreendedorismo e desenvolvimento: evidências empíricas nos municípios do Ceará. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie (Online)**, São Paulo, v. 12, n. 5, out. 2011.

FREY, Klaus. Políticas públicas: um debate conceitual e reflexões referentes à prática da análise de políticas públicas no Brasil. **Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília, n. 21, p. 211-259, jun. 2000.

GALTON, Francis. Correlations and their measurement, chiefly from antropometric data. *Nature*, p. 238, 3 Jan. 1889.

GIFFORD, S. Heterogeneous ability, career choice and firm size. *Small Business Economics*, v. 5, n. 4, p. 249-259, 1 dez. 1993.

HEIDEMANN, F. G.; SALM, J. F. (Org.). **Políticas Públicas e Desenvolvimento**: bases epistemológicas e modelos de análise. 2. ed. Editora Universidade de Brasília, 2009. cap. 1, p. 23-40.

IYIGUN, M. F.; OWEN, A. L. Entrepreneurs, Professionals, and Growth. *Journal of Economic Growth*, v. 4, n. 2, p. 213–232, 1 jun. 1999.

LIMA, W. G. Política pública: discussão de conceitos. **Interface** (Porto Nacional), n. 5, out. 2012.

LUCAS, R. E. On the Size Distribution of Business Firms. *Bell Journal of Economics*, v. 9, n. 2, p. 508–523, 1978.

MACEDO, M. M.; VIEIRA, V.F.; MEINERS, W.E.M.A. Fases de Desenvolvimento Regional no Brasil e no Paraná: da emergência de um novo modelo de desenvolvimento na economia paranaense. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 103, p. 5-22, jul./dez. 2002.

MARTINS, R. D; VAZ, J. C.; CALDAS, E. L. A gestão do desenvolvimento local no Brasil: (des)articulação de atores, instrumentos e território. **Adm. Pública**, Rio de Janeiro, v. 44, n. 3, jun. 2010.

MEZA, M. L. F. G. Empreendedorismo público: discutindo seus níveis de análise. SILVA, Christian L. da (Org.) **Políticas Públicas e Desenvolvimento Local**: instrumentos e proposições de análise para o Brasil. Petrópolis, RJ: Vozes, 2012.



NIST - NATIONAL INSTITUTE OF STANDARDS AND TECHNOLOGY. Statistics for Scientists & Engineers : exploratory data analysis. Disponível em: <http://www.itl.nist.gov>.

OSTERBEEK, H.; VAN PRAAG, M.; IJSSELSTEIN, A. The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, v. 54, n. 3, p. 442–454, abr. 2010.

PRAAG, C. M. VAN; VERSLOOT, P. H. What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, v. 29, n. 4, p. 351–382, 1 dez. 2007.

ROCHA, H. STERNBERG, R. Entrepreneurship and Development: The Role of Clusters. *Small Business Economics*, v. 23, n. 5, p. 363-400, 2005.

SCHULTZ, Duane P.; SCHULTZ, Sydney Ellen. *História da psicologia moderna*. 16. ed. São Paulo: Cultrix, 1992. 439 p.

SEBRAE. **Guia do Prefeito Empreendedor – Gestão Municipal 2013-2016. 10 passos e 100 ações – Agenda de Compromissos com os Pequenos Negócios para a Geração de Emprego e Renda**. Brasília: Sebrae, 2013.

SEBRAE. **Índice de desenvolvimento municipal para a micro e pequena empresa**: Paraná: 2009/2010. Curitiba: SEBRAE/PR, 2011. 99 p.

SOLOW, R. M. The last 50 years in growth theory and the next 10. *Oxford Review of Economic Policy*, v. 23, n. 1, p. 3–14, 20 mar. 2007.

SOUZA, C. Políticas públicas: uma revisão da literatura. *Sociologias*, Porto Alegre, n. 16, dez. 2006.

TAMVADA, J. P. *Essays on Entrepreneurship and Economic Development*. Doctoral thesis (Economics) Germany: University of Göttingen, 14 dez. 2007.

TOMASETTO, M. Z. C.; LIMA, J. F.; SHIKIDA, P. F. A. **Desenvolvimento local e agricultura familiar: o caso da produção de açúcar mascavo em Capanema - Paraná. Interações**. Campo Grande, v. 10, n. 1, jun. 2009.

VAZ, J. C.; CALDAS, E. L. **Desenvolvimento local e políticas territoriais**. In: ENCONTRO NACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E GOVERNANÇA (EnAPG), 2. Anais... São Paulo, 2006.

CONDICIONANTES DO EMPREENDEDORISMO FEMININO NO BRASIL: UMA PERSPECTIVA REGIONAL

Samanda Silva da Rosa
Universidade Federal do Rio Grande (FURG). E-mail: samanda_rosa@hotmail.
Igor Serpa Moraes
Universidade Federal do Rio Grande (FURG). E-mail: igorserpamoraes@gmail.com.
Gabrielito Menezes
Universidade Federal do Rio Grande (FURG). E-mail: gabrielitorm@gmail.com.

RESUMO

O objetivo deste artigo é avaliar as características socioeconômicas e geográficas que determinam o perfil da mulher empreendedora dividido nas cinco regiões brasileiras. A partir, da base de dados da Pesquisa Nacional por Amostra por Domicílios (PNAD) do ano de 2015, a estratégia empírica adotada foi o modelo de probabilidade com distribuição normal *probit* com a utilização de variáveis *dummies*. Pesquisadores têm-se dedicado a estudar o impacto do empreendedorismo no desenvolvimento econômico de países ou regiões, sendo, por isso, um tema relevante de pesquisa para economistas e *policy-makers*. O debate ganhou força nos últimos anos porque o Brasil se encontra num momento de grandes mudanças no mercado de trabalho. Nesse contexto, o desafio proposto a esse tema é compreender quais são os fatores determinantes que levam as mulheres a fazer uma escolha de se tornar ou não empreendedoras. O procedimento de tomada de decisão individual considera diferentes fatores, sendo alguns destes sociais, demográficos ou culturais. Os resultados demonstraram que existem efeitos estatisticamente significativos para as variáveis: anos de estudos, raça, idade, estado civil, chefe de família, renda de aluguel, se reside em área urbana, se reside em metrópole assim como pensionista e aposentado. Assim, o estudo evidencia que cada região brasileira, dada a sua heterogeneidade, possui características diferentes quanto a probabilidades com relação aos condicionantes do empreendedorismo feminino.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Economia do Trabalho, Modelos de Escolha Discreta.

1. Introdução

O objetivo geral deste trabalho é avaliar os efeitos de variáveis socioeconômicas e geográficas, sobre a decisão das mulheres em se tornar empreendedoras nas cinco grandes regiões brasileiras. Para tanto, utilizou-se um modelo de probabilidade com distribuição normal *probit*. E a base de dados foi da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) para o ano de 2015, a qual é a base mais atual no momento em que foi realizado o estudo.

Empreendedorismo é um do tema relevante da “Sociedade do Conhecimento”. De acordo com Everes (2001), “Sociedade do Conhecimento”, significa que, o conhecimento está acima do capital e da força de trabalho, ou seja, é o principal fator de produção, além de ser um elemento que vai além da cadeia produtiva.

No que diz respeito às mulheres, elas desempenham um papel socioeconômico relevante nas sociedades. Contribuindo a maior parte da força de trabalho em vários continentes. No continente Europeu e na América do Norte, a percentagem de mulheres economicamente ativas é de 77% (OIT, 1997). No Brasil, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) de (2011), a percentagem de mulheres economicamente ativas é de 25,97.

Segundo dados da pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) de 2014, no Brasil o montante de mulheres empreendedoras nas fases iniciais do negócio, é maior que os homens. Assim, nas fases iniciais os homens representam 48,8% dos negócios e as mulheres a 51,2%. No que diz respeito a empreendimentos consolidados, no que lhe concerne, os homens são responsáveis por 54,9% e 45,1% do total dos negócios brasileiros.

A inserção das mulheres é crescente no mercado de trabalho e, em virtude disso, o aumento do número de empreendedoras é uma das consequências. Assim, nas duas últimas décadas fez-se a necessidade de pesquisas sobre o exercício do papel feminino no segmento do empreendedorismo (OECD, 2000). De acordo com (ALLEN; TRUMAN, 1993), na Europa, mais especificamente na Alemanha e na Dinamarca a cada três empresas criadas uma era iniciada por mulheres no ano de 1993. Já na França esse valor era de uma a cada quatro empresas criadas, eram por mulheres. Em outros países da Europa como Grécia, Espanha, Itália, Irlanda e Reino Unido, eram de uma a cada cinco empresas, criadas por mulheres. Em outros países, no geral, o empreendedorismo feminino tem aumentado e o resultado é que as mulheres estão iniciando empresas a uma taxa 1,5 vezes maior que os homens (OECD, 1998).

No primeiro seminário sobre mulheres empreendedoras, promovido pela OECD, em 1998, foi abordada a relevância das mulheres à frente de pequenas empresas. Elas representam mais da metade da população mundial e o número de empresas que têm criado só cresce. Essas pequenas e médias empresas criadas pelas mulheres contribuem como uma fonte importante de empregos, inovação e desenvolvimento econômico. Destacando três pontos que expressam a importância do empreendedorismo feminino: econômico: gerando ocupações para elas e para outras pessoas; social: possibilitando o equilíbrio trabalho e família; e político: aumentando a sua autonomia.

Estudos demonstram que as mulheres optam pelo empreendedorismo por diferentes motivos, tais como: desejo de realização e independência, percepção de

oportunidade de mercado, dificuldades em crescimento na carreira profissional em outras empresas, necessidade financeira e como um modo de conciliar trabalho e família (CROMIE, 1988; GIMENEZ et al., 1998; HISRICH, 1989; MOORE; BUTTNER, 1997). Além dessas razões, à existência de modelos empreendedores na família corroboram com a decisão de iniciar um empreendimento, independentemente do gênero.

Na segunda seção faz-se o detalhamento do estado da arte sobre economia do empreendedorismo, a qual sustenta a base teórica deste estudo. Dessa forma, utilizam-se os microdados da PNAD de 2015, que são devidamente tratados, seguindo o detalhamento desse processo na terceira seção. Na quarta seção são apresentados e discutidos os resultados e pôr fim às considerações finais do presente estudo.

2.Referencial Teórico

A grande maioria das pesquisas sobre empreendedorismo feminino foi realizada nos países desenvolvidos (NASER et al., 2012). E como regra, as mulheres iniciam com pequenas empresas com poucos funcionários (MORRIS et al., 2006).

Com relação às razões que determinam o estabelecimento de empresas por mulheres, Naser et al. (2012) classificaram as razões em fatores pessoais. Fatores pessoais podem ser classificados em circunstâncias de dificuldades que impulsionam as mulheres para o estabelecimento de negócios e fatores positivos que favorecem o empreendedorismo e o próprio trabalho.

Outras razões, são apontadas por Davies-Netzley (2000) e Still e Timms (2000), como um horário de trabalho flexível e a necessidade de conciliar o trabalho e a família. São também motivos para o estabelecimento de empresas por mulheres. A formação de uma empresa devido à reinserção no mercado de trabalho após um período de repouso ou de desemprego, particularmente para cuidar de filhos pequenos ou de pessoas idosas, também tem sido mencionada por Carter (2002). Além da necessidade de complementar a renda familiar como é o caso de Machado (2009). Nas empresas familiares, as herdeiras frequentemente não têm espaço suficiente no negócio familiar e estabelecem sua própria empresa (MACHADO, 2011).

Motivações para as mulheres empreender foram destacadas pelo desejo de desenvolver a capacidade pessoal por Fernandez et al. (2014) e Morris et al. (2006). A independência financeira e materialização de uma oportunidade de negócios foi destacada por Vale et al. (2014). As mulheres também podem ser motivadas por ganhar dinheiro para empreender segundo Naser et al. (2012) e Zanakakis et al. (2012). Uma vez que desejam ter muito dinheiro, como no caso de pessoas ambiciosas, como abordado por Hermans et al. (2012). Ou para melhorar seu poder de compra destacado por Beyda e Casado (2011) e Fernandez et al. (2014). Além disso, a independência financeira e a tendência para enfrentar desafios também são motivos para o estabelecimento de empresas por mulheres (FERNANDEZ et al., 2014; ZANAKIS et al., 2012).

Entretanto, o empreendedorismo feminino tem alguns obstáculos dentre eles: a falta de apoio familiar segundo Zanakakis et al. (2012) e a dificuldade em conciliar o trabalho e a família, onde até mesmo uma pequena empresa requer muitas horas de trabalho. De acordo com Winn (2005), o trabalho e a família se complementam mutuamente para os homens, mas indicam dificuldades para as mulheres devido à

pressão familiar. De modo que, as mulheres enfrentam dificuldades ao empreender, especialmente para aqueles com crianças pequenas (MATHEW, 2010). Logo, Greene et al. (2003) salientam que as mulheres têm escasso acesso à rede de negócios, menos contato com outras empresas e pouca informação sobre as empresas em comparação aos homens.

Ao empreender, as mulheres se deparam com outros obstáculos associadas à preparação pessoal dos empreendedores. A falta de experiência em gestão e treinamento é na verdade, uma dificuldade enfrentada por homens e mulheres empreendedores, particularmente um conhecimento escasso sobre os planos de negócios e leis específicas para a criação de empresas (ZANAKIS et al., 2012).

Fatores associados ao crédito como fonte de capital inicial para empreender estão entre as dificuldades para o estabelecimento de empresas (MATHEW, 2010; RODRIGUEZ; JAVIER, 2009; WINN, 2005). Para os autores Roper e Scott (2009), as mulheres têm mais dificuldade em obter crédito do que os homens. Estudos identificaram obstáculos no acesso ao crédito e taxas de lucros menores para as mulheres (DU REITZ; HENREKSON, 2000; GREENE et al., 2003). Mulheres ainda enfrentam dificuldades em razão do viés de gênero, uma vez que as mulheres são consideradas sensíveis, dóceis, fracas e sem a capacidade de trabalhar dentro de um ambiente empresarial (GRAY; FINLEY-HERVEY, 2005, WELTER; SMALLBONE, 2008).

Ademais, Zanakis et al. (2012) destaca a importância da autoestima para as pessoas que desejam estabelecer seu próprio negócio. Shragg et al., (1992) afirmam que a diminuição da autoconsciência e baixa estima são verdadeiras barreiras para o estabelecimento do empreendedorismo pelas mulheres.

3. Métodos de Investigação

Nesta seção trataremos dos métodos de investigação usados para a identificação e análise dos condicionantes do empreendedorismo regional no Brasil. Inicia-se com a exposição da metodologia utilizada e em seguida é descrita a base de dados e seus respectivos tratamentos.

3.1. Modelos de escolha discreta

Segundo Gujarati e Porter (2011), o modelo *probit* tem sua base na teoria da utilidade ou na perspectiva da escolha racional desenvolvida por McFadden (1973). De acordo, com a probabilidade de um evento ocorrer, $P(y = 1 | x)$, há dependência do índice de utilidade não observável I_i que também pode ser chamado de variável latente. Quanto maior o valor calculado para o índice de utilidade, maior a probabilidade de o evento ocorrer. Como demonstrado na equação abaixo:

$$I_i = \beta_1 + \beta_2 X_i \quad (1)$$

[...] é razoável supor que há um nível crítico ou limiar do índice, que chamamos de I_i^* , tal que, se I_i exceder I_i^* , a família terá uma casa, caso contrário, não terá. O limiar I_i^* , como I_i , não é observável, mas, se supusermos que ele se distribui normalmente com a mesma média

e variância, é possível não apenas estimar os parâmetros do índice dado, mas obter algumas informações sobre o próprio índice não observável (GUJARATI; PORTER, 2011, p. 563).

A probabilidade de que I_i seja maior ou igual I_i^* pode ser calculada a partir da função de distribuição acumulada (FDA) normal padronizada.

$$P_i = P(Y = 1|X) = P(I_i^* \leq I_i) = P(Z_i \leq \beta_1 + \beta_2 X_i) = F(\beta_1 + \beta_2 X_i) \quad (2)$$

onde: Z_i é a variável normal padrão, ou seja, $Z \sim N(0, \sigma^2)$.

Nesta perspectiva, a distribuição acumulada é dada por:

$$F(I_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{I_i} e^{-z^2/2} dz \quad (3)$$

$$= \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\beta_1 + \beta_2 X_i} e^{-z^2/2} dz \quad (4)$$

Cuja a probabilidade de ocorrer o evento, no caso, ser mulher e empreendedora, é dada pela área da curva normal padrão de $-\infty$ a I_i .

Ao utilizar inverso da equação anterior, obtêm-se informações sobre I_i , bem como sobre β_1 e β_2 :

$$I_i = F^{-1}(I_i) = F^{-1}(P_i) \quad (5)$$

$$= \beta_1 + \beta_2 X_i \quad (6)$$

O modelo é estimado utilizando-se o procedimento de máxima verossimilhança. O mesmo seleciona estimativas dos parâmetros desconhecidos de modo a maximizar o valor da função de máxima verossimilhança. A função de máxima verossimilhança do modelo *probit* é dada por:

$$\mathcal{L} = \prod \Phi^{ni} = 1(\beta' W_i \sigma) z_i [1 - \Phi(\beta' W_i \sigma)]^{1 - z_i} \quad (7)$$

onde $\Phi(\cdot)$ é a função de distribuição acumulativa;

Como os coeficientes estimados a partir do estimador de máxima verossimilhança não permitem uma interpretação direta, será estimado também o efeito marginal médio, para ter um resultado que permite uma melhor discussão. O benefício dos efeitos marginais médios é o fato de permitir a análise das implicações quantitativas sobre os coeficientes estimados. Neste caso, o efeito marginal é dado pela seguinte expressão:

$$\partial E(z|w) \partial w = \phi(W_i \beta) \beta \quad (8)$$

No qual, $W_i \beta$ representa o vetor de coeficientes multiplicado por um vetor que contenha valores para as variáveis dependentes. Os parâmetros estimados pelo método

da máxima verossimilhança são consistentes, assintoticamente normais e eficientes.

Este trabalho utilizou o método da Máxima Pseudo-Verossimilhança (MPV)¹ em função de trabalhar com um plano amostral complexo, neste caso em específico a PNAD, onde segundo Binder (1983) incorpora estratificação, conglomeração, probabilidades desiguais de seleção e ajustes de pesos amostrais para calibração com os totais populacionais.

O método de MPV permite estimativas plausíveis e, além do que, é simples de calcular em ambos os casos, ou seja, ao calcular os estimadores e também as variâncias dos estimadores dos parâmetros. O MPV oferece suporte para o desenvolvimento de rotinas que permitem incorporar adequadamente os efeitos de planos amostrais complexos a partir de *softwares* como Stata, SAS, dentre outros (BATTISTI, 2008).

É importante analisar a qualidade do ajustamento do modelo que foi estimado. Nesta tarefa, verificam-se de forma associada e de forma individual as variáveis, utiliza-se a base teórica e os testes estatísticos para determinar as variáveis no modelo.

A partir dos níveis de significância dos parâmetros estimados do modelo, é possível a sua avaliação, com base na estatística Wald (WOOLDRIDGE, 2006). Semelhante à estatística *t* dos mínimos quadrados ordinários, onde se testa a hipótese nula de que cada coeficiente associado às variáveis é estatisticamente diferente de zero (GREENE, 2003).

3.2 Base de dados e tratamentos

A base de dados utilizada será obtida a partir da Pesquisa Nacional de Amostra e Domicílios de 2015 (PNAD-2015). A escolha se deu pelo fato de ser à base de dados mais atual disponível no período da pesquisa. Para iniciar o trabalho, foram necessários alguns tratamentos na amostra: exclusão de indivíduos sem observações de renda, com salários menores que R\$ 394,00 e maiores que R\$ 50.000,00, a faixa etária abordada pelo trabalho será entre 15 e 90 anos. Fez-se necessário esse recorte para excluir indivíduos que não têm condições de estar inseridos no mercado de trabalho.

Segundo Buera (2003, 2008), empreendedor é o indivíduo que utiliza seu capital social e investe seu trabalho para produzir um produto através de determinada tecnologia específica. De acordo com o economista Joseph Alöis Schumpeter (1883-1950), o agente empreendedor “não é um cientista criando uma nova invenção, mas é quem utiliza novos meios de produção de maneira inovadora, mais vantajosa” (DROUIN, 2008).

No presente trabalho o conceito de empreendedorismo feminino, será composto por empregadoras e autônomas. A variável de dependente Y_i “empreendedora” assume o valor de um se o indivíduo for empreendedora e zero caso contrário; essa variável foi criada a partir da posição de ocupação das mulheres economicamente ativas.

De modo que, tanto as empregadoras quanto as trabalhadoras por conta própria estão inseridas na variável dependente. Sendo assim, o objetivo geral é explicar através do modelo *probit*, quais são as características sociais e econômicas que levam as mulheres a decidir se tornarem ou não empreendedoras, neste caso trabalhadoras que não dependem de empregadores. As variáveis independentes escolhidas, ou seja, as características socioeconômicas e demográficas utilizadas para explicar a variável dependente “ Y_i ”, foram selecionadas com base no estudo de Menezes et al. (2015),

¹ Para detalhes da MPV ver Pessoa (2002).

com a finalidade de obter efeitos comparativos. Portanto, as variáveis independentes utilizadas são: sexo, raça, idade, idade ao quadrado, *dummies* para escolaridade, estado civil, se é chefe de família, número de filhos, pensionista, aposentado, renda de aluguel, outras rendas, se reside em área urbana ou agrícola e se é morador de metrópole.

TABELA 1 – Estatísticas descritivas

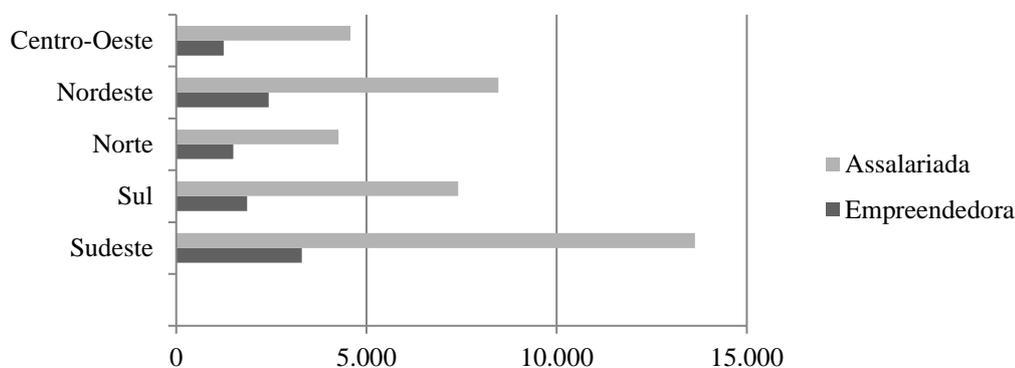
Região	Nº obs.	Empreendedora	Autônoma	Empregadora	Assalariada	Razão (E/A)
Sudeste	16.939	3.304	2.797	507	13.635	0,037
Sul	9.282	1.867	1.519	348	7.415	0,047
Norte	5.767	1.502	1.341	161	4.265	0,038
Nordeste	10.897	2.432	2.102	330	8.465	0,039
Centro-Oeste	5.829	1.246	1.032	214	4.583	0,047
Total	48.714	10.351	8.791	1560	38.363	0,041

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir da PNAD 2015.

Nota-se, a partir dos dados da “Tabela 1” acima, que das 10.351 empreendedoras presentes na amostra utilizada, 32% encontram-se no Sudeste, 22% no Nordeste, 17% no Sul, 18% no Norte e 12% no Centro-Oeste do país. Com relação as assalariadas são 38.363 indivíduos, dos quais 36% estão no Sudeste, 22% no Nordeste, 19% no Sul, 11% na região Norte e 12% no Centro-Oeste do país. Além disso, pode-se notar que a razão entre empreendedoras e assalariadas são maiores no Sul e no Centro-Oeste do Brasil com relação às demais regiões. Em contraponto a isto, se têm que a razão entre empregadores e autônomos é menor na região Sudeste em comparação com as demais regiões. Esse fato corrobora com o argumento de Sluis et al. (2005), de que as regiões tenham um alto grau de empreendedorismo por necessidade.

Na sequência, o gráfico 1 apresenta a distribuição da escolha ocupacional por região, de modo que pode-se comprar a proporção de empreendedoras e assalariadas em cada uma das regiões brasileiras.

Gráfico 1 – Escolha ocupacional por região



Fonte: Elaborado pelos autores, a partir da PNAD 2015.

Com base nas informações obtidas através do banco de dados da PNAD (2015). O gráfico 1, indica que na região Sudeste 20% das mulheres que são economicamente ativas e empreendedoras, sendo que empreendedoras são considerados tanto as

autônomas como as empregadoras, no Sul 20% são empreendedoras, no Norte 26%, no Nordeste 22% e no Centro-Oeste 21%. Para o Brasil, 21% das mulheres são empreendedoras. Esses resultados estão de acordo com os encontrados por Menezes et al. (2015); Camargo Neto et al. (2016) que aborda os determinantes do empreendedorismo no Brasil.

4. Resultados

Nesta seção serão apresentados os resultados obtidos através da estimação dos modelos binários *probit*, para cada região do Brasil, que apresentam coeficientes cuja interpretação analisa apenas o seu sinal, portanto, com a intenção de gerar informações adicionais, serão analisados os efeitos marginais das regressões. De modo geral, tem-se que os modelos apresentaram um bom ajustamento, já que por meio da tabela de classificação preditiva obteve-se que o ajustamento dos modelos 1, 2, 3, 4 e 5 podem prever corretamente 80,60%, 80,36%, 74,79%, 78,28% e 78,92% dos eventos, respectivamente. Além disso, uma análise comparativa entre cada região brasileira será apresentada. Portanto, a seguir a tabela 2 que indica os resultados para a região Sudeste, e na sequência os comentários.

TABELA 2 - Condicionantes do empreendedorismo feminino para região Sudeste

Variáveis	Probit Modelo I	
	Coeficiente	Efeito Marginal
Raça	0.1232*** (0.0253)	0.0316*** (0.0065)
Idade	0.0370*** (0.0062)	0.0095*** (0.0016)
Idade2	-0.0001* (0.0001)	-0.0000* (0.0000)
Fund1	-0.3096*** (0.0562)	-0.0795*** (0.0144)
Fund2	-0.2125*** (0.0401)	-0.0546*** (0.0102)
Médio	-0.0382 (0.0367)	-0.0098 (0.0094)
Superior	0.0767** (0.0320)	0.0197** (0.0082)
Estado civil	-0.0513 (0.0628)	-0.0132 (0.0161)
Chefe	0.0559** (0.0253)	0.0144** (0.0065)
Nº Filhos	0.0255** (0.0129)	0.0065** (0.0033)

Continua na próxima página...

Continuação da página anterior...

Variáveis	Probit Modelo I	
	Coefficiente	Efeito Marginal
Pensionista	0.1271* (0.0688)	0.0326* (0.0177)
Aposentado	0.0268 (0.0720)	0.0069 (0.0185)
Rendaoutro	0.0006 (0.0528)	0.0002 (0.0136)
Rendaluguel	0.5547*** (0.1196)	0.1425*** (0.0306)
Urbana	-0.0586 (0.0688)	-0.0150 (0.0177)
Metrópole	-0.0153 (0.0256)	-0.0039 (0.0066)
Constante	-2.1491*** (0.1362)	
Observações	16,939	
Log-verossimilhança	-7912,443	
Teste de Wald	$\chi^2 = 892,796$	
Classificação preditiva	80,60%	

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da PNAD 2015. OBS: Os desvios-padrões são robustos à heterocedasticidade. *parâmetros significativos à 10%; **parâmetros significativos à 5%; ***parâmetros significativos à 1%.

A partir dos resultados extraídos do efeito marginal do modelo *probit*, sobre os condicionantes do empreendedorismo feminino na região Sudeste é possível destacar que em relação à raça, as mulheres de cor branca apresentam 3,1% mais chance de se tornarem empreendedoras, em comparação às demais raças (categoria omitida). Esse resultado está de acordo com o apresentado por Borjas e Bronars (1989) e com Clark e Drinkwater (1998).

A variável idade expressa à experiência no mercado de trabalho, conforme expõe Menezes et al. (2015). Logo, para a região Sudeste temos que um ano a mais aumenta em 0,9% a probabilidade dos indivíduos se tornarem empreendedores. O que está de acordo com os resultados propostos por Menezes et al. (2015), utilizando-se da mesma metodologia, aplicada para homens e mulheres no Brasil. Em contra partida, a idade ao quadrado apresenta sinal negativo, o que significa que a chance de se tornar empreendedora aumenta, porém a taxas decrescentes com a idade, no entanto parcialmente. Assim como exposto por Parker (2009), onde os indivíduos são mais propensos a se tornarem empreendedores à medida que envelhecem, porém até certo limite, após desse ponto a expectativa de se tornar um empreendedor diminui conforme a idade aumenta. A diminuição na probabilidade da mulher se tornar empreendedora pode estar relacionada segundo Parker (2009), com a menor expectativa de tempo de vida que as idosas possuem para recuperar as perdas de investimento em um negócio.

Com relação à escolaridade, observa-se que na região Sudeste apenas o nível superior apresenta retornos positivos na probabilidade de as mulheres se tornarem empreendedoras. De modo que para as mulheres que possuem ensino fundamental incompleto a chance destas se tornarem empreendedoras diminui em 7,9% com relação a não possuir nenhum ano de escolaridade, para os indivíduos que possuem ensino

fundamental completo a probabilidade de se tornarem empreendedoras diminui em 5,5% com relação a não ter grau de ensino. Esses resultados não corroboram com o encontrado por Menezes et al. (2015). Para as mulheres que possuem ensino médio a probabilidade de se tornarem empreendedoras diminui em 0,9%, em relação à categoria de referência. As mulheres com ensino superior aumentam as chances de se tornarem empreendedoras em 1,9%.

A posição que as mulheres ocupam na esfera familiar também afeta a escolha ocupacional, segundo os resultados obtidos. Desta forma, ser a chefe da família diminui a probabilidade da mulher se tornar uma empreendedora na região Sudeste em 1,4%, com relação a não ser chefe. Por fim, esse resultado não está de acordo com o proposto por Lindh e Ohlsson (1996), que destaca que a família funciona como alicerce para que o indivíduo assuma os riscos de ter um negócio próprio.

Ser aposentada reflete um efeito positivo na chance da mulher ser empreendedora na região Sudeste, na ordem de 0,6%. Bem como a renda de aluguel também apresenta um efeito positivo na probabilidade da mulher empreender, na ordem de 14,2%. Logo, o volume de capital disponível da própria mulher pode contribuir para o começo de um empreendimento. Assim, em concordância com Blanchflower e Oswald (1998), que relatam a respeito de estudos sobre empreendedorismo que apontam para a importância empírica de restrições ao crédito, ou seja, uma forma de disponibilizar capital aos empresários, contribuindo para a realização de empreendimentos.

Por fim, na região Sudeste as mulheres que residem na zona urbana apresentam 1,5% a menos de chance, em comparação à zona rural, de ser empreendedor. Esse resultado não está de acordo com Acs et al. (2008), onde relatam que as áreas urbanas podem ter um caráter diferente em como os agentes percebem o empreendedorismo, já que percepções sobre empreendedorismo podem afetar o lado da oferta e o lado da demanda do empreendedorismo. Além disso, residir em região metropolitana reduz a probabilidade de ser empreendedor em 0,3%. Este resultado é evidente visto que em áreas metropolitanas, a decisão pelo trabalho assalariado pode ser beneficiado pelas condições de trabalho com remuneração mais elevadas. Resultado semelhante achado por Camargo Neto et al. (2016) para o Brasil.

A seguir a tabela 3, que apresenta os resultados das condicionantes do empreendedorismo feminino para a região Sul, em seguida faz-se os comentários.

TABELA 3 - Condicionantes do empreendedorismo feminino para região Sul

Variáveis	Probit Modelo 2	
	Coefficiente	Efeito Marginal
Raça	0.2576*** (0.0458)	0.0664*** (0.0118)
Idade	0.0465*** (0.0092)	0.0120*** (0.0024)
Idade2	-0.0002 (0.0001)	-0.0000 (0.0000)
Fund1	-0.3199*** (0.0817)	-0.0825*** (0.0209)

Continua na próxima página...

Continuação da página anterior...

Variáveis	Probit Modelo 2	
	Coefficiente	Efeito Marginal
Fund2	-0.2317*** (0.0497)	-0.0598*** (0.0127)
Médio	-0.0600 (0.0512)	-0.0155 (0.0132)
Superior	0.2035*** (0.0418)	0.0525*** (0.0107)
Estado civil	-0.0755 (0.0989)	-0.0195 (0.0255)
Chefe	-0.0220 (0.0393)	-0.0057 (0.0101)
Nº Filhos	0.0221 (0.0175)	0.0057 (0.0045)
Pensionista	0.2501** (0.1013)	0.0645** (0.0260)
Aposentado	-0.0189 (0.0760)	-0.0049 (0.0196)
Renda Outro	-0.2649*** (0.0970)	-0.0683*** (0.0251)
Renda Aluguel	0.5496*** (0.1500)	0.1417*** (0.0385)
Urbana	-0.4521*** (0.0730)	-0.1166*** (0.0186)
Metrópole	-0.0809** (0.0362)	-0.0209** (0.0094)
Constante	-2.1781*** (0.1946)	
Observações	9,282	9,282
Log-verossimilhança	-4232,94	
Teste de Wald	$\chi^2 = 852,909$	
Classificação preditiva	80,36%	

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da PNAD 2015. OBS: Os desvios-padrões são robustos à heterocedasticidade. *parâmetros significativos à 10%; **parâmetros significativos à 5%; ***parâmetros significativos à 1%.

Com relação à raça e a idade aumentam as chances, na região Sul, da mulher empreender. Sendo que uma mulher de cor branca tem 6,6% a mais na chance de se tornar empreendedora. Assim, os resultados com relação à raça corroboram com os resultados de Borjas e Bronars (1989) e Clark e Drinkwater (1998). Bem como um ano a mais na idade aumenta a chance da mulher empreender em 1,2%, resultado que está de acordo com Parker (2009). A idade ao quadrado representa o decréscimo após determinada idade, assim como o exposto para a região Sudeste. Na região Sul, possuir

ensino fundamental completo e ensino médio diminuem a chance de uma mulher se tornar empreendedora em relação a não ter instrução, em 5,9% e 1,5% respectivamente, esses resultados não convergem com o encontrado por Menezes et al. (2015). Destacando a importância da educação para os rendimentos quando se opta por empreender. Assim como ter ensino superior, aumenta a chance de ser empreendedora em 5,25%. Assim, com relação a escolaridade, é possível verificar que para a o Sul do Brasil os resultados corroboram com o destacado por Blanchflower (2000), onde os indivíduos mais educados possuem alta probabilidade de se tornarem empreendedores.

A posição de ocupação na família, ser chefe na região Sul diminui a probabilidade da mulher ter seu próprio negócio em 0,5%. O que diverge com Lindh e Ohlsson (1996). Além disso, ter uma renda de aluguel aumenta a chance em 14,17%, o que diverge com Blanchflower e Oswald (1998). Ser casado reduz a chance de um indivíduo ser empreendedor em 1,9%.

Com relação aos aspectos regionais, residir em área urbana na região Sul reduz a probabilidade de a mulher ter um negócio próprio em 11,6%. Divergindo do estudo de Acs et al. (2008), no entanto corrobora com os resultados encontrados por Menezes et al. (2015). Além disso, residir em uma metrópole na região Sul reduz a chance de ser empreendedor em 2,1%, o que converge com o resultado proposto por Menezes et al. (2015). Demonstrando que nessas regiões o benefício do trabalho assalariado é maior que a utilidade de ser um empreendedor. Esses resultados convergem com os trabalhos de Krugman (1991), o qual salienta a atribuição da geografia econômica na indicação dos resultados econômicos. Assim como Tamvada (2007), onde sobressai a magnitude da localização do indivíduo como determinante para o empreendedorismo.

A seguir a tabela 4, que representa as informações sobre os determinantes do empreendedorismo feminino na região Norte, e na sequência faz-se os comentários.

TABELA 4 - Condicionantes do empreendedorismo feminino para região Norte

Variáveis	<i>Probit Modelo 3</i>	
	Coefficiente	Efeito Marginal
Raça	0.0385 (0.0435)	0.0116 (0.0131)
Idade	0.0261** (0.0102)	0.0078** (0.0031)
Idade2	0.0000 (0.0001)	0.0000 (0.0000)
Fund1	0.0486 (0.0801)	0.0146 (0.0241)
Fund2	0.0818 (0.0586)	0.0246 (0.0176)
Médio	0.0518 (0.0612)	0.0156 (0.0184)
Superior	-0.2064*** (0.0524)	-0.0621*** (0.0158)
Estado civil	0.0817 (0.0767)	0.0246 (0.0231)

Continua na próxima página...

Continuação da página anterior...

Variáveis	<i>Probit Modelo 3</i>	
	Coefficiente	Efeito Marginal
Chefe	0.0906** (0.0437)	0.0272** (0.0131)
Nº Filhos	0.0187 (0.0202)	0.0056 (0.0061)
Pensionista	0.4429*** (0.1686)	0.1332*** (0.0506)
Aposentado	0.1484 (0.1740)	0.0446 (0.0524)
Renda Outro	0.0382 (0.0575)	0.0115 (0.0173)
Renda Aluguel	0.5209*** (0.1954)	0.1567*** (0.0587)
Urbana	-0.3016*** (0.0892)	-0.0907*** (0.0267)
Metrópole	0.0557 (0.0500)	0.0168 (0.0150)
Constante	-1.4911*** (0.2026)	
Observações	5,767	5,767
Log-verossimilhança	-3061,768	
Teste de Wald	$\chi^2 = 491,493$	
Classificação preditiva	74,79%	

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da PNAD 2015. OBS: Os desvios-padrões são robustos à heterocedasticidade. *parâmetros significativos à 10%; **parâmetros significativos à 5%; ***parâmetros significativos à 1%.

Na região Norte a idade também aumenta a probabilidade da mulher empreender em 0,95%, no entanto existe um ponto em que a idade deixa de contribuir com um aumento na probabilidade e passa a reduzir, como mostra a variável idade ao quadrado com sinal negativo. Estes resultados corroboram com a literatura já citada para as regiões Sudeste e Sul.

Com relação a escolaridade na região Norte, pode-se dizer que apenas o ensino superior aumenta as chances de a mulher ter um negócio próprio. Possuir ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo e ensino médio diminuem a probabilidade da mulher ser empreendedora em 7,9%, 5,4% e 0,9% com relação a não ter estudo indicando que mulheres com menor instrução preferem o trabalho assalariado. Segundo Menezes et al. (2015) fica evidente a relevância da educação para os rendimentos quando se opta pelo empreendedorismo.

Contudo, possuir ensino superior aumenta a chance de ter um negócio próprio em 1,9%. Estes resultados estão de acordo com o estudo de Blanchflower (2000), em que indivíduos mais educados possuem alta probabilidade de empreender. De acordo com Lages (2005) apesar de a escolaridade das mulheres em comparação aos homens

ser mais elevada, na maioria dos casos a remuneração para funções iguais tende a se menor. Corroborando com a inserção das mulheres no mercado de trabalho como empreendedoras. Pessoas com mais acesso à educação possuem maiores rendimentos em suas atividades, conseguem administrar melhor seu negócio e incentiva, seus funcionários a investir nos estudos.

Ser a chefe da família, aposentada, pensionista, ter renda de aluguel, na região Norte, aumentam a chance da mulher ser empreendedora em 1,4%, 0,7%, 3,2% e 14,25% respectivamente. Isso corrobora para afirmar que ter uma fonte de renda auxilia na decisão de empreender na região Norte, assim como evidenciado Blanchflower e Oswald (1998).

Na região Norte a localização influencia na decisão sobre ter negócio próprio para a mulher, de forma que residir em área urbana reduz a chance de a mulher empreender em 1,5%, de acordo com a literatura já citada anteriormente.

Na sequência, a Tabela 5 apresenta as informações sobre os determinantes do empreendedorismo para a região Nordeste. Após a Tabela seguem os comentários e comparações com relação à região Nordeste.

TABELA 5 - Condicionantes do empreendedorismo feminino para região Nordeste

Variáveis	<i>Probit Modelo 4</i>	
	Coeficiente	Efeito Marginal
Raça	0.0137 (0.0341)	0.0038 (0.0095)
Idade	0.0304*** (0.0080)	0.0085*** (0.0022)
Idade2	0.0000 (0.0001)	0.0000 (0.0000)
Fund1	-0.1340** (0.0625)	-0.0373** (0.0174)
Fund2	0.0250 (0.0477)	0.0070 (0.0133)
Médio	0.1095** (0.0463)	0.0305** (0.0129)
Superior	-0.1993*** (0.0388)	-0.0555*** (0.0108)
Estado civil	-0.0417 (0.0623)	-0.0116 (0.0173)
Chefe	-0.0228 (0.0322)	-0.0063 (0.0090)
Nº Filhos	0.0639*** (0.0165)	0.0178*** (0.0046)
Pensionista	0.2496** (0.1037)	0.0695** (0.0289)
Aposentado	0.1616 (0.1033)	0.0450 (0.0288)
Renda Outro	-0.0148 (0.0462)	-0.0041 (0.0129)

Renda Aluguel

0.4847***

0.1350***

Continua na próxima página...

Continuação da página anterior...

Variáveis	Probit Modelo 4	
	(0.1406)	(0.0391)
Urbana	-0.0675	-0.0188
	(0.0633)	(0.0176)
Metrópole	-0.1499***	-0.0417***
	(0.0317)	(0.0090)
Constante	-1.8535***	
	(0.1641)	
Observações	10,897	10,897
Log-verossimilhança	-5344,159	
Teste de Wald	$\chi^2 = 882,209$	
Classificação preditiva	78,28%	

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da PNAD 2015. OBS: Os desvios-padrões são robustos à heterocedasticidade. *parâmetros significativos à 10%; **parâmetros significativos à 5%; ***parâmetros significativos à 1%.

Na região Nordeste ter a cor branca aumenta a chance de a mulher ter o próprio negócio em 0,38%, o que está de acordo com o proposto por Borjas e Bronars (1989) e Clark e Drinkwater (1998). Além disso, um ano a mais de idade aumenta a chance de a mulher ser empreendedora em 0,85%, de acordo com Parker (2009), por fim a idade ao quadrado apresenta sinal negativo, o que implica que a idade aumenta a chance até certo ponto e depois reduz a chance de a mulher empreender. Estes resultados não apresentam diferenças significantes entre as regiões brasileiras.

Em relação ao capital humano, tem-se que na região Nordeste ter ensino fundamental incompleto diminui a chance de a mulher ter um negócio próprio em 3,7%. Assim como, ter cursado ensino médio também aumenta a chance, em 3,05%. No entanto, ter curso superior reduz a chance de a mulher ser empreendedora em 5,5%. O que permite concluir que a educação corrobora para a decisão ocupacional de ser empreendedora de mulheres com ensino fundamental completo e ensino médio, porém mulheres com ensino superior podem optar por um emprego na região Nordeste. Esse resultado corrobora com Blanchflower (2000), Tay (1996) e Taylor (1996), de modo que a educação se mostra relevante na opção de se tornar empreendedor, no entanto para altos níveis de estudo tem-se que os indivíduos optem por trabalhos assalariados, em função dos custos de oportunidade e riscos envolvidos. Já possuir o ensino fundamental completo aumenta a chance de a mulher empreender em 0,7% porém, esse resultado não foi significativo estatisticamente.

Ser chefe da família diminui a chance de ser empreendedora em 0,6%. O que coincide com o encontrado para as regiões Sudeste e Sul. Ter uma fonte de renda também pode aumentar a chance de a mulher ter o próprio no Nordeste, assim como ser pensionista, aposentado ou ter renda de aluguel aumentam a chance de a mulher empreender em 6,9%, 4,5% e 13,5%, respectivamente.

Residir na área urbana diminui a sua probabilidade em ter um negócio próprio em 1,9% na região Nordeste do Brasil, o que está de acordo com o abordado por Menezes et al. (2015). Além disso, indivíduos que residem em região metropolitana

tem sua chance reduzida em 4,1% se comparado aos que residem em áreas não metropolitanas do Nordeste, combinando com os resultados obtidos por Menezes et al. (2015) para o Brasil.

Por fim, a Tabela 6, apresenta as informações com relação ao determinante do empreendedorismo na região Centro-Oeste. Seguidos dos comentários.

TABELA 6 - Condicionantes do empreendedorismo feminino para região Centro-Oeste

Variáveis	<i>Probit Modelo 5</i>	
	Coefficiente	Efeito Marginal
Raça	0.1278*** (0.0401)	0.0342*** (0.0107)
Idade	0.0516*** (0.0099)	0.0138*** (0.0027)
Idade2	-0.0002* (0.0001)	-0.0001* (0.0000)
Fund1	-0.2505*** (0.0819)	-0.0670*** (0.0219)
Fund2	-0.2704*** (0.0649)	-0.0724*** (0.0173)
Médio	0.0090 (0.0626)	0.0024 (0.0167)
Superior	0.0633 (0.0493)	0.0169 (0.0132)
Estado civil	-0.1003 (0.0868)	-0.0268 (0.0232)
Chefe	-0.0350 (0.0451)	-0.0094 (0.0121)
Nº Filhos	0.0719*** (0.0215)	0.0192*** (0.0058)
Pensionista	0.2892** (0.1258)	0.0774** (0.0336)
Aposentado	0.2387 (0.1453)	0.0639 (0.0389)
Renda Outro	-0.0086 (0.0783)	-0.0023 (0.0210)
Renda Aluguel	0.4705*** (0.1442)	0.1259*** (0.0386)
Urbana	0.0839 (0.0980)	0.0225 (0.0263)
Metrópole	-0.1712*** (0.0476)	-0.0458*** (0.0128)
Constante	-2.5677*** (0.2098)	
Observações	5,829	5,829
Log-verossimilhança	-2768,307	
Teste de Wald	$\chi^2 = 512,657$	

Classificação preditiva

78,92%

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da PNAD 2015. OBS: Os desvios-padrões são robustos à heterocedasticidade. *parâmetros significativos à 10%; **parâmetros significativos à 5%; ***parâmetros significativos à 1%.

Os resultados mostram que, na região Centro-Oeste, as mulheres da cor branca possuem maior chance de se tornarem empreendedoras 3,4%. A idade também aumenta a probabilidade de a mulher empreender 1,4% e a idade ao quadrado indica que isso ocorre até certo ponto, após a chance se reduz. Portanto, estes resultados estão conforme a literatura já citada anteriormente para as demais regiões.

Com relação ao capital humano, constata-se que a educação tem efeito negativo na chance das mulheres residentes da região Centro-Oeste se tornarem empreendedoras, tanto no ensino fundamental incompleto como no completo 6,7% e 7,2%, respectivamente. No entanto aquelas que possuem ensino médio e superior não seguem essa relação, tendo em vista que para estas aumentam a chance de se tornarem empreendedoras em 0,2% e 1,7%, respectivamente, apesar do efeito ser positivo, o mesmo não foi significativo. Isto corrobora com os estudos de Blanchflower (2000), Tay (1996) e Taylor (1996).

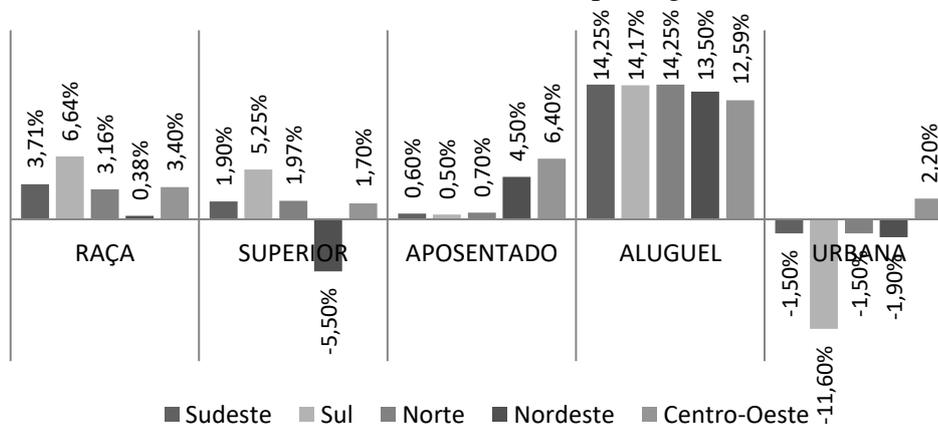
Ser chefe de família diminui a chance de a mulher empreender, na região Centro-Oeste, em 0,9%, diferente do proposto por Lindh e Ohlsson (1996). Assim como o número de filhos aumenta a chance em 1,9% com relação a cada filho, este efeito pode estar captando o aumento do empreendedorismo por necessidade.

A respeito de ser aposentada na região Centro-Oeste, aumenta a chance de mulher empreender em 6,4%, além disso ter renda de aluguel também aumenta essa chance em 12,59%. O que permite inferir que ter capital contribuí para a abertura de negócios próprios, assim como proposto por Blanchflower e Oswald (1998).

Mulheres que residem na área urbana da região Centro-Oeste possuem maior chance de se tornarem empreendedoras, com relação aos residentes da área rural, 2,2%, este resultado diverge do encontrado por Menezes et al. (2015) para o Brasil. Além disso, indivíduos que residem em região metropolitana tem 4,5% chance a mais de se tornar empreendedoras, com relação àqueles que não residem em região metropolitana.

Por fim, segue o gráfico 2 com os principais resultados obtidos. Onde temos as condicionantes do empreendedorismo feminino que são estatisticamente significativas para ambas às regiões.

Gráfico 2 – Probabilidades por região



Fonte: Elaborado pelos autores, a partir da PNAD 2015.

A partir do gráfico 2, nota-se em relação à raça, há uma diferença significativa na região Sul, onde ser branco aumenta a chance em 6,64%, nas demais regiões a chance aumenta entre 0,83% e 3,71%. Estes resultados estão de acordo com os encontrados por Camargo Neto et al. (2016), que destacam a região Sul do Brasil os indivíduos brancos com mais chances de serem empreendedores.

Com relação da educação, tem-se que possuir ensino superior na região Sul apresentou aumento relevante de 5,25% na chance de ser mulher e empreendedora. Em contraponto, na região Nordeste, possuir ensino superior reduz a chance de ser empreendedor.

A aposentadoria apresentou diferentes resultados para as regiões, sendo que ser aposentado na região Centro-Oeste aumenta a chance de a mulher ser empreendedora em 6,4%, assim como nas regiões Nordeste aumenta a chance em 4,5%. Nas outras regiões as chances aumentam entre 0,50% e 0,70%.

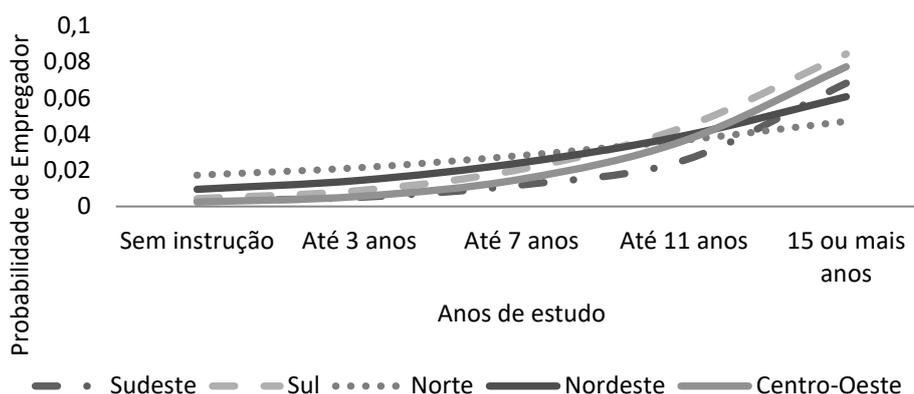
Possuir renda de aluguel garante um aumento na chance de a mulher se tornar empreendedora, dessa forma, na região Sudeste ter uma renda de aluguel aumenta a chance de se tornar empreendedora em 14,25% assim como na região Nordeste. Nas regiões Sul, Norte, Centro-Oeste as chances aumentam em 14,17%, 13,50%, 12,59%. O que implica que nas regiões Nordeste e Sudeste a renda de aluguel tem maior importância na decisão de a mulher se tornar empreendedora, se comparado às demais regiões.

Com relação ao aspecto regional, tem-se que residir em área urbana reduz a chance de um indivíduo ser empreendedor em 11,6% para a região Sul, 1,0% para a região Nordeste e 1,5% para a região Norte e Sudeste. Em contraponto, na região Centro-Oeste a chance aumenta em 2,2%.

A educação tem um papel de extrema importância no contexto acerca da formação de empreendedores, principalmente quando se traz o tema para o cenário regional. De modo que, é possível notar que há presença de heterogeneidade na relação entre mais anos de estudo e o aumento na chance de a mulher tornar-se empreendedora, entre as regiões brasileiras. Tomando esse fato como pressuposto, calcula-se os efeitos marginais dos acréscimos em educação sobre a probabilidade de empreender. Os resultados são apresentados nos gráficos 3 e 4 abaixo.

Nota-se, a partir do gráfico 3, que existe uma relação positiva entre anos de estudo e a probabilidade da mulher tornar-se empregadora, em todas as regiões do Brasil. No entanto, a educação tem um maior impacto na probabilidade de se tornar empregadora na região Sul, em relação às demais regiões brasileiras. As regiões Norte e Nordeste obtiveram menores impactos da educação na probabilidade das mulheres tornarem-se empregadoras, em comparação com as outras regiões.

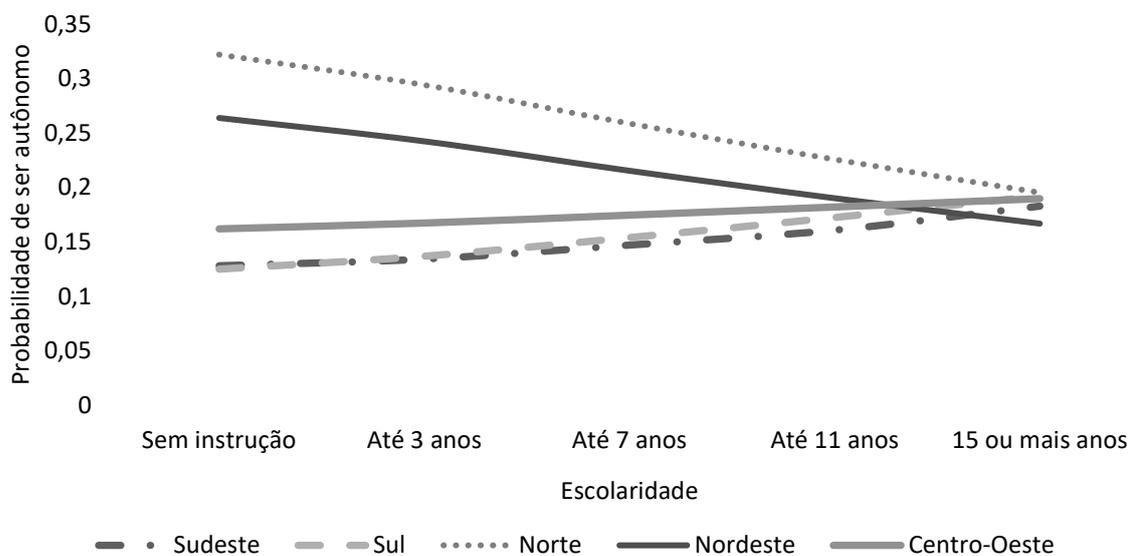
Gráfico 3 – Probabilidade de ser empregador em função do acréscimo dos anos de estudo



Fonte: Elaborado pelos autores, a partir dos dados da PNAD 2015.

Em relação ao gráfico 4, percebe-se que a probabilidade de a mulher se tornar autônoma tende a diminuir com o acréscimo de anos de estudo. Entretanto, cabe salientar que na região Norte o impacto da educação reduz a probabilidade em maior magnitude do que nas outras regiões, corroborando com a ideia de empreendedorismo por necessidade.

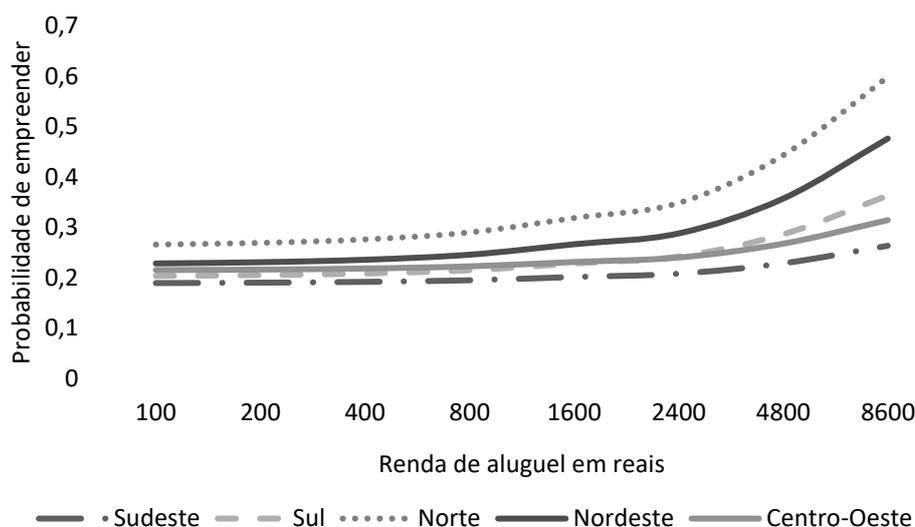
Gráfico 4 – Probabilidades de ser autônoma em função do acréscimo de anos de estudo



Fonte: Elaborado pelos autores, a partir da PNAD 2015.

A renda também tem papel fundamental na decisão da mulher se tornar empreendedora, de modo que há uma relação positiva entre a renda obtida através de alugueis e a probabilidade a mulher empreender. Esse fato está de acordo com o proposto por Blanchflower e Oswald (1998), como se pode observar através do gráfico 5, abaixo.

Gráfico 5 – Probabilidades de ser empreendedor em função da renda recebida em aluguel



Fonte: Elaborado pelos autores, a partir da PNAD 2015.

As regiões Norte, Nordeste e Sul apresentam as maiores probabilidades de uma mulher ser empreendedora em função de um aumento da renda proveniente de aluguel.

5. Considerações Finais

Este trabalho buscou analisar quais são os fatores determinantes que levam as mulheres a fazer a escolha de se tornar ou não empreendedoras para nas cinco grandes regiões brasileiras a partir dos dados da PNAD de 2015. Dentro desta abordagem, faz-se uma análise comparativa entre as regiões, dado que Tamvada (2007) destaca sobre a importância da localização espacial e que esta pode desempenhar um papel fundamental na escolha ocupacional das mulheres. Desta forma, pode-se notar que características socioeconômicas como raça, idade, educação, renda de aluguel, ser aposentado e localização da moradia em área urbana apresentam diferentes parâmetros sobre a decisão ocupacional feminina em cada região brasileira, conforme exhibe o gráfico 2 acima.

O modelo empírico utilizado para a formulação deste perfil baseou-se nos trabalhos realizados sobre o tema, que utilizaram a metodologia de variáveis dependentes binárias com o modelo *probit*. Estando de acordo com a literatura da economia do empreendedorismo (PARKER, 2009).

Na metodologia foi utilizada uma proxy de empreendedora, caracterizado aqui por pessoas entre 15 e 90 anos, tem-se dois eventos possíveis: o primeiro onde a mulher é uma empreendedora e a variável assume valor 1 e, o segundo, onde não é uma empreendedora e ela assume valor 0. As variáveis foram selecionadas com base na teoria microeconômica e na literatura sobre empreendedorismo feminino, e foram tratadas para que o perfil pudesse ser constituído através da comparação entre categorias de referência.

A idade como fator condicionante do empreendedorismo feminino tem variação pequena de uma região para outra. Na região Centro-Oeste, cada ano a mais de idade aumenta a chance de a mulher ser empreendedora em 1,4%, na região Sul aumenta 1,2%. Nas regiões Norte, Sudeste e Nordeste 0,95%, 0,9% e 0,85%, respectivamente. Pode-se dizer que nas regiões Norte, Sudeste e Nordeste a idade como determinante do empreendedorismo feminino tem efeito menor do que nas

demais regiões. Dessa forma, constata-se que esses resultados coincidem o relatório do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) de 2014, que a idade é um fator determinante do empreendedorismo em cada região brasileira.

As mulheres que possuem ensino superior apresentam maiores chances de serem empreendedoras em comparação àqueles sem instrução. Para uma pessoa da região Sul, ter ensino superior aumenta a chance de ser empreendedora em 5,25%. Na região Norte, Sudeste e Centro-Oeste a chance aumenta em 1,97%, 1,9%, e 1,7%, respectivamente. A única ressalva é para a região nordeste, onde possuir ensino superior implica em chance menor de a mulher empreender em 5,5%. O que implica que a educação tem maior relevância na determinação da escolha ocupacional na região Sul do que nas demais regiões.

Com relação à renda proveniente de aluguel, tem-se que em ambas as regiões aumenta a chance de a mulher empreender, esse fato corrobora com a proposição de que a renda pode favorecer a decisão de empreender. Mulheres que residem em áreas urbanas têm sua chance reduzida de se tornar empreendedoras nas regiões Sudeste, Sul, Norte e Nordeste. No entanto, para a região Centro-Oeste residir em área urbana aumenta a chance de ser empreendedora.

Em uma última análise, através do gráfico 3, chegou-se à conclusão de que a educação aumenta a chance de um indivíduo se tornar empregador em ambas as regiões, em contrapartida, mais anos de estudo reduz a probabilidade das mulheres tornarem-se autônomas. Além disso, a renda de aluguel também aumenta a probabilidade de empreender em todas as regiões brasileiras.

Por fim, destaca-se que as regiões brasileiras apresentam impactos diferentes com relação às variáveis socioeconômicas e geográficas sobre o determinante do empreendedorismo feminino, e que resultados obtidos estão de acordo com a literatura sobre economia do empreendedorismo. Além disso, deixa-se como proposta de trabalhos futuros a estimação das equações de rendimento relacionado ao empreendedorismo feminino com a correção do viés de seleção através do método de Heckman. As quais podem explicar a escolha pela ocupação empreendedora em função dos ganhos, em comparação ao trabalho assalariado.

BIBLIOGRAFIA

ACS, Z. J.; BOSMA, N.; STERNBERG, R. **The entrepreneurial advantage of world cities: evidence from global entrepreneurship monitor data**. [s.l.] Jena economic research papers, 2008. Disponível em: <<http://www.econstor.eu/handle/10419/31775>>. Acesso em: 1 fevereiro 2017.

ALLEN, S & TRUMAN, C (Editors) **Women in business - perspectives on women entrepreneurs**. London: Routledge, 1993.

BATTISTI, I. D. E. **Análise de dados epidemiológicos incorporando planos amostrais complexos**. Tese—Porto Alegre: UFRGS, 2008.

BEYDA, T. T., & Casado, R. U. (2011). Relações de trabalho do mundo corporativo: possível antecedente do empreendedorismo? *Cadernos Ebape*, 9(4), 1066-1084.

Binder DA 1983. On the variances of asymptotically normal estimators from complex surveys. *International Statistical Review* 51:279-292.

BLANCHFLOWER, D. G. Self-employment in OECD countries. *Labour economics*, v. 7, n. 5, p. 471–505, 2000.

BLANCHFLOWER, D. G.; OSWALD, A. J. What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 1998.

BORJAS, G. J.; BRONARS, S. Consumer discrimination and self-employment. **The Journal of political economy**, 1989.

BUERA, F. J. A Dynamic Model of Entrepreneurship with Borrowing Constraints (Job Market Paper). 2003.

BUERA, F. J. Persistency of poverty, financial frictions, and entrepreneurship. Manuscript, Northwestern University, 2008.

CAMARGO NETO, R. P.; MENEZES, G. R.; QUEIROZ, V. S. Condicionantes do Empreendedorismo no Brasil: uma abordagem regional. In: XIV ENABER, 2016, Aracaju. Anais do XIV ENABER, 2016.

Carter, N. (2002). The role of risk orientation on financing expectations in new venture creation: does sex matter? *Frontiers of Entrepreneurial Research*. Wellesley, MA: Babson College.

CLARK, K.; DRINKWATER, S. Ethnicity and Self-Employment in Britain. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, v. 60, n. 3, p. 383-407, Agosto 1998.

CROMIE, S. & HAYES, H. Towards a typology of female entrepreneurs. The Sociological Review, 6(1), p. 87-113, 1988.

Davies-Netzley, S. (2000). *Gendered capital entrepreneurial women in american society*. New York: Garland Publishing.

DROUIN, J. Os Grandes Economistas. São Paulo: M. Fontes, 2008.

Du Reitz, A., & Henrekson, M. (2000). Testing the female underperformance hypothesis. *Small Business Economics, 14*(1), 1-10.

EVERS, Hand-Dieter. Towards a Malaysian Knowledge Society. In: International Malaysian Studies Conference, 3., 2001, Bangi. **Proceedings...** Bangi: Universiti Kebangsaan Malaysia, 2001. p. 1-23.

Fernandez, D., Scotto, M., & Fischer, B. (2014). Entreprendre en France? Les motivations des femmes. *Working Paper Series, 2014-211*, IPAG Business School, Paris, France. Retrieved February 8, 2015, from <http://www.ipag.fr/fr/accueil/la-recherche/publications-WP.html>.

GIMENEZ, F; MACHADO, H. e BIAZIN, C. (1998). A mulher empreendedora: um estudo de caso no setor de confecções, In: 1998 Balas Proceedings. Texas, Vol.1, p.311-322, 1998.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) (2001) Empreendedorismo no Brasil, edição em português, Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná (IBQP-PR), 2001.

Gray, K. R., & Finley-Hervey, J. (2005). Women and entrepreneurship in Morocco: debunking stereotypes and discerning strategies. *International Entrepreneurship and Management Journal, 1*(2), 203-217.

Greene, P., Hart, M., Gatewood, E., Brush, C., & Carter, N. (2003). *Women entrepreneurs: moving front and center: an overview of research and Theory*.

GREENE, William. H. **Econometric analysis**. 5.ed. New Jersey: Prentice Hall, 2003.

Gujarati, Damodar N., e Dawn C. Porter. *Econometria Básica*. Porto Alegre: Bookman, 2011.

Hermans, J., Vanderstraeten, J., Dejardin, M., Ramdani, D., Stam, E., & Van Witteloostuijn, A. (2012). *Ambitious entrepreneurship: antecedents and consequences. Research paper 2012-2023*. Antwerp: University of Antwerp, Faculty of Applied Economics.

HISRICH, R. **Entrepreneurship: starting, developing and managing a new enterprise**. Boston, 1989.

LAGES, Sonia R. C. *Desafios do empreendedorismo feminino: uma reflexão sobre as dificuldades das mulheres pobres na condução de projetos geradores de renda*. Estão Científica, 2005.

LINDH, T.; OHLSSON, H. Self-Employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery. **The Economic Journal**, v. 106, n. 439, p. 1515–1526, 1996.

Machado, H. V. (2009). *Identidades de mulheres empreendedoras*. Maringá: Eduem.

Machado, H. V. (2011). The challenge of female successors in a Brazilian family business: a case study. In D. Halkias, P. W. Thurman, C. Smith & R. S. Nason. *Father-Daughter Succession in Family Business A Cross-Cultural Perspective*. Farnham: Gower Publishing Ltda.

Mathew, V. (2010). Women entrepreneurship in Middle East: understanding barriers and use of ICT for entrepreneurship development. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(2), 163-181.

MENEZES, G.; DOS SANTOS QUEIROZ, V.; FEIJO, F. T. Determinantes do Empreendedorismo no Brasil: uma análise da escolha ocupacional e dos rendimentos. **ENABER**, 2015.

MOORE, D. P. e BUTTNER, E. H. **Women Entrepreneurs**. London : Sage Publications, 1997.

Morris, M., Miyasaki, N., Watters, C. E., & Coobmes, S. (2006). The dilemma of growth: understanding venture size choices of women entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 221-244.

Morris, M., Miyasaki, N., Watters, C. E., & Coobmes, S. (2006). The dilemma of growth: understanding venture size choices of women entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 221-244.

Naser, K., Nuseibeh, R., & Al-Hussaini, A. (2012). Personal and external factors effect on women entrepreneurs: evidence from Kuwait. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 17(2), 1-23.

OECD . **Les femmes entrepreneurs à la tête de PME: pour une participation dynamique à la mondialisation et à l'économie fondée sur le savoir**. 29-3- nov. Paris, 2000.

OECD. **Proceedings of Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises**. Paris:OECD, 1998.

OIT – Organisation Internationale du Travail. Programme des activités sectorielles. **La promotion des femmes aux postes de direction**. Genève : Bureau International du Travail, 1997.

PARKER, S. C. **The economics of entrepreneurship**. Cambridge, UK ; New York: Cambridge University Press, 2009.

Pessoa D.G.C. 2002. ADAC: Biblioteca de Funções em R para a Análise de Dados Amostrais Complexos. 15 o Simpósio Nacional de Probabilidade e Estatística. Associação Brasileira de Estatística, São Paulo.

Rodriguez, M. J. S., & Javier, F. (2009). Women nascent entrepreneurs and social capital in the process of firm creation. *International Entrepreneurship Management*, 5(1), 45-64.

Roper, S. and Scott, J. M. (2009) 'Perceived financial barriers and the start-up decision: An econometric analysis of gender differences using GEM data', *International Small Business Journal*, 27 (2), pp.149-171.

Shragg, P., Yacuk, L., & Glass, A. (1992). Study of barriers facing Albertan women in business. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9(4), 40-49.

SLUIS, J. VAN DER; PRAAG, M. VAN; VIJVERBERG, W. Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta Analysis of the Impact of Education in Developing Economies. *The World Bank Economic Review*, v. 19, n. 2, p. 225–261, 1 jan. 2005.

Still, L., & Timms, W. (2000). Women's business: the flexible alternative work style for women. *Women in Management Review*, 15(5/6), 272-283.

TAMVADA, V. J. P. **Entrepreneurship and Economic Development**. Essays on Entrepreneurship and Economic Development—New Delhi: der Universität Göttingen, 2007.

TAY, R. S. **Degree of entrepreneurship: an econometric analysis using the ordinal probit model**. [s.l.] Lincoln University. Commerce Division., 1996.

TAYLOR, M. P. EARNINGS, INDEPENDENCE OR UNEMPLOYMENT: WHY BECOME SELF-EMPLOYED? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v. 58, n. 2, p. 253–266, 1 maio 1996.

Vale, G. M. V., Correia, V. S., & Reis, R. F. (2014). Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade? *Revista de Administração Contemporânea, RAC*, 18(3) 311-327.

Welter, F., & Smallbone, D. (2008). Women's entrepreneurship from an institutional perspective: the case of Uzbekistan. *International Entrepreneurship Management Journal*, 4(4), 505-520.

Winn, J. (2005). Women entrepreneurs: can we remove the barriers? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), 381-397.

WOOLDRIDGE, J. M. Introdução à econometria: uma abordagem moderna. Pioneira Thomson Learning, 2006.

Zanakis, S. H., Renko, M., & Bullough, A. (2012). Nascent Entrepreneurs and the transition to entrepreneurship: Why do people start new businesses? *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 17(1), 1-25.

APÊNDICE A – Descrição das variáveis e estatísticas descritivas

TABELA 7 - Estatísticas descritivas para variáveis independentes

Atributos Pessoais	
Raça	Variável <i>dummy</i> : 1-indivíduo declarou ser branco; 0-não-branco*
Idade	Idade em anos (variável contínua)
Idade2	Idade ao quadrado (variável contínua)
Fund1	Variável <i>dummy</i> : 1 - indivíduo tem entre 1 e 4 anos de estudo; 0 caso contrário*
Fund2	Variável <i>dummy</i> : 1 - indivíduo tem entre 5 e 10 anos de estudo; 0 caso contrário*
Médio	Variável <i>dummy</i> : 1 - indivíduo tem entre 11 e 14 anos de estudo; 0 caso contrário*
Superior	Variável <i>dummy</i> : 1 - indivíduo tem ao menos 15 anos de estudo; 0 caso contrário*
Família	
Estado civil	Variável <i>dummy</i> : 1 - casada; 0 caso contrário*
Chefe	Variável <i>dummy</i> : 1 - responsável pela família; 0 caso contrário*
Nº filhos	Número de filhos (variável contínua)
Renda	
Pensionista	Variável <i>dummy</i> : 1 - Recebe renda de pensão; 0 caso contrário*
Aposentado	Variável <i>dummy</i> : 1 - Recebe renda de aposentadoria; 0 caso contrário*
Renda outro	Variável <i>dummy</i> : 1 - Recebe outra renda; 0 caso contrário*
Renda aluguel	Variável <i>dummy</i> : 1 - Recebe renda de aluguel; 0 caso contrário*
Variáveis Demográficas	
Urbana	Variável <i>dummy</i> : 1 - Reside em área urbana; 0 caso contrário*

Metrop	Variável dummy: 1 - Reside em região metropolitana; 0 caso contrário*
Sul	Variável <i>dummy</i> : 1 - Reside na região Sul; 0 caso contrário*
Sudeste	Variável <i>dummy</i> : 1 - Reside na região Sudeste; 0 caso contrário*
Norte	Variável <i>dummy</i> : 1 - Reside na região Norte; 0 caso contrário*
Nordeste	Variável <i>dummy</i> : 1 - Reside na região Nordeste; 0 caso contrário*
Centro Oeste	Variável <i>dummy</i> : 1 - Reside na região Centro Oeste; 0 caso contrário*

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da PNAD 2015. *Categorias de referência/controlado.

TABELA 8 - Estatísticas descritivas para variáveis utilizadas nas regressões

Variável	Observações	Média	Desvio-Padrão	Mínimo	Máximo
Atributos Pessoais					
Raça	48.714	0,466601	0,4988884	0	1
Idade	48.714	37,86176	12,15336	15	90
Idade2	48.714	1581,214	991,7362	225	8100
Fund1	48.714	0,0588537	0,2353531	0	1
Fund2	48.714	0,1456665	0,3527752	0	1
Médio	48.714	0,1543088	0,3612482	0	1
Superior	48.714	0,2746438	0,4463392	0	1
Família					
Estado civil	48.714	0,0455105	0,2084232	0	1
Chefe	48.714	0,378228	0,4849499	0	1
Nº filhos	48.714	0,9709734	1,054865	0	12
Renda					
Pensionista	48.714	0,0212875	0,1443426	0	1
Aposentado	48.714	0,0285544	0,1665522	0	1
Renda outro	48.714	0,0923349	0,289501	0	1
Renda aluguel	48.714	0,0085396	0,0920157	0	1
Variáveis Demográficas					
Urbana	48.714	0,9454161	0,2271686	0	1
Metrópole	48.714	0,4560291	0,4980679	0	1
Sul	48.714	0,1905407	0,3927316	0	1
Sudeste	48.714	0,3477234	0,4762526	0	1
Norte	48.714	0,1183849	0,3230666	0	1
Nordeste	48.714	0,2236934	0,4167232	0	1
Centro Oeste	48.714	0,1196576	0,324564	0	1

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da PNAD 2015

A inserção do setor de vestuário nas cadeias regional/nacional/global: Tecendo a precariedade no Brasil e México¹

Sandra Roberta Alves Silva
IFCH - UNICAMP

Marcia de Paula Leite
FE/IFCH - UNICAMP
E-mail: sandra_roberta@yahoo.com.br
mpleite48@gmail.com

O trabalho tem passado por um intenso processo de transformações desde o final do século XX. Processo este que se dá como forma de adaptação à nova lógica da acumulação capitalista, efetivando-se através da reestruturação produtiva, flexibilização da produção e das relações de trabalho, tendo como pilar as políticas neoliberais, a liberação comercial, a desregulamentação do mercado financeiro e a privatização (CACCIAMALI, 2000; LEITE, 2004; DRUCK, 2011).

Vários autores (HARRISON, 1994; BOLTANSKI e CHIAPELLO, 2009), destacam que a subcontratação constitui um elemento central dos novos modelos produtivos, derivando em práticas de enxugamento das empresas que buscam maior flexibilidade, seja na produção, seja nas relações de emprego, responsáveis por um elevado crescimento de pequenas e microempresas.

O setor de vestuário que sempre agregou tanto o trabalho nas fábricas e oficinas, como em domicílio, a reestruturação produtiva e sua busca desenfreada pelo aumento de competitividade, por meio da redução dos custos com o trabalho, tem provocado uma intensa terceirização da mão de obra, passando a desenvolver-se em cadeias regionais/nacionais e globais.

¹ A discussão apresentada faz parte das pesquisas em andamento do Projeto: Contradições do Trabalho no Brasil atual: Formalização, Precariedade, Regulação e Terceirização – UNICAMP/FAPESP -2012/204081.

Segundo Del Bono e Leite (2016) tal dinâmica teria dado lugar a Cadeias Globais de Valor, em que o processo de produção é fragmentado em escala mundial (disseminado em várias áreas geográficas), que requer relações interempresariais de formas e conteúdos variados, ou seja, “o quadro analítico das CGV tenta explicar as características desta reorganização industrial e as modalidades de coordenação que adquirem essas redes de empresas”². Para compreender tal dinâmica é necessário analisar toda a sequência de atividades realizadas pelos diferentes atores para completar o ciclo de um produto que vai desde a concepção até o seu consumo.

O conceito de Cadeias Globais de Valor surge em um contexto histórico caracterizado pelo aumento da competitividade econômica internacional e pela expansão da abertura econômica (globalização), no qual empresas situadas em diversos lugares do planeta mantêm uma relação de interdependência entre suas atividades produtivas e comerciais. Ressalta-se que tal processo repercute diretamente sobre os trabalhadores e consequentemente suas atividades produtivas, pois os empresários precisam responder a critérios economicamente preponderantes como: “redução de custos de transação e dos riscos implícitos nas relações com o mercado; transferência de conhecimento e controle sobre os processos produtivos; exploração de capacidades coletivas; consolidação de vínculos estáveis [...] que permitem reduzir os custos operacionais e gerar uma maior diferenciação”³ (SUPERVILLE e ROJIDO, 2007, p. 346). As CGV podem ser compreendidas como “um modelo de organização e divisão social do trabalho humano”⁴, no qual suas características “macro” de organização trará sem dúvidas consequências sobre a experiência “micro”, ou seja, sobre as (os) trabalhadoras (es) que participam do processo de produção (SUPERVILLE e ROJIDO, idem, ibidem).

Entende-se, portanto, que tanto nas cadeias de produção regionais/nacionais quanto nas cadeias globais, o setor de vestuário está cada vez mais caracterizado pela busca da flexibilidade da produção, como forma de garantir sempre novos nichos de consumo, multiplicando cada vez mais o trabalho realizado em oficinas e a domicílio, sob crescente precariedade das condições de trabalho.

² Tradução livre das autoras.

³ Tradução livre das autoras.

⁴ Tradução livre das autoras.

Quanto ao trabalho em oficinas e a domicílio os estudos apontam: intensa utilização do trabalho subcontratado; grande participação da mão de obra feminina com forte imbricação do trabalho produtivo e reprodutivo; redes estabelecidas entre empresas e trabalhadoras/es a domicílio; curto prazo para a entrega dos pedidos; envolvimento de todos os membros da família, parentes e vizinhas/os no trabalho; forte sazonalidade; terceirização e quarteirização; precariedade das condições de trabalho; informalidade; desqualificação do trabalho; utilização de mão de obra pouco qualificada; baixa remuneração; graves problemas de saúde das/os trabalhadoras/es (ARAÚJO e AMORIM, 2001; LEITE, 2004; MOREIRA, 2005; HELENO, 2013; VÉRAS DE OLIVEIRA, 2013; AMADOR, 2015; MAZA y ORTIZ, 2015; LÓPEZ, 2015, LEITE et al, 2015).

Vale destacar que para compreender o trabalho a domicílio é preciso levar em consideração a dimensão de gênero, isto é, o trabalho desempenhado por meio da utilização de máquinas de costura de uso doméstico permite a imbricação com as imagens de gênero e a tradicional divisão das responsabilidades domésticas entre os sexos, especialmente as de cuidado com os filhos (LEITE et al, 2015).

O setor de vestuário – Brasil X México

I – Setor de Vestuário - São Paulo/SP

O setor de vestuário começa a se desenvolver em São Paulo nas primeiras décadas do século passado, acompanhando a emergência da indústria têxtil e a demanda interna da produção de roupas. A difusão das fábricas de confecção ocorre, especialmente, a partir dos anos 60 com a difusão do *prêt à porter*. O trabalho a domicílio, executado basicamente pelas mulheres, que constituiu desde o início uma característica do setor (como forma de enfrentar a instabilidade da demanda, especialmente nos períodos de maior produção), nunca deixou de existir devido ao seu caráter fortemente sazonal e à

possibilidade de as mulheres poderem conciliar o trabalho produtivo com as atividades domésticas⁵.

O setor contou também, desde os seus primórdios, com o trabalho imigrante: libaneses; judeus; árabes e sírios; nordestinos. A entrada dos coreanos (anos 60) trouxe novas características, como a utilização de mão de obra familiar, para trabalhar praticamente sem remuneração em oficinas montadas nos próprios domicílios, aliada à inovação na matéria prima têxtil. Estes foram se especializando no desenho e na distribuição, passando em seguida a contratar imigrantes latino-americanos para a produção (SOUCHAUD, 2012).

Com a crise econômica do início dos anos 80, os bolivianos, assim como peruanos, chilenos e paraguaios, começam a chegar, seguindo os caminhos abertos pelos coreanos (SILVA, 2008). Sua chegada coincide com o momento em que o setor está passando por um rápido processo de reestruturação e de globalização, tendo como consequência o aprofundamento da terceirização, retraindo o trabalho nas fábricas e expandindo as oficinas e o trabalho a domicílio, que melhor se adequam à flexibilidade e à redução dos custos da produção.

O desenvolvimento do setor em São Paulo se encontra atualmente fortemente marcado pela competição internacional, acirrada, a partir dos anos 90, com a abertura dos mercados e a diminuição das tarifas alfandegárias que protegiam a indústria nacional. Nesse contexto, a reestruturação produtiva se dará mediante a busca pelo aumento da competitividade por meio da redução dos custos com o trabalho, intensificando o processo de terceirização, promovendo o esvaziamento das fábricas de médio e grande porte, aumentando o número de pequenas oficinas de confecção, além do trabalho a domicílio com aprofundamento da utilização da mão de obra feminina e imigrante (LEITE, 2004; LEITE et al, 2015).

É nesse mesmo quadro que às razões encontradas nos trabalhos pioneiros do setor para a manutenção do trabalho a domicílio, ligadas à sazonalidade da produção e à divisão sexual do trabalho, se somam a novos fatores, relacionados à globalização e

⁵ Há um conjunto de estudos que destacam que o trabalho a domicílio exercido pelas mulheres, entendido como uma fonte de renda secundária no arranjo familiar e como uma habilidade natural das mulheres (aprendida no âmbito doméstico, sem formação profissional institucional), foi sempre mal remunerado e desenvolvido em condições inadequadas. Ver: Abreu e Sorj, 1994; Abreu, 1986; Leite, 2004.

reorganização empresarial, em que o trabalho informal é multiplicado e reconfigurado (SILVA, 2008, p. 37). Tal reconfiguração se dá mediante um significativo crescimento de oficinas, pequenas e microempresas, muitas não regularizadas e empregando trabalhadores/as informais, entre eles, muitos imigrantes indocumentados. Essas oficinas e as trabalhadoras à domicílio alimentam a produção das grandes marcas nacionais e internacionais que, praticamente, abandonaram a manufatura. Restringindo-se ao trabalho de concepção das coleções, as marcas promovem um intenso processo de terceirização, que acaba conformando uma grande cadeia de subcontratação.

II - Setor de Vestuário – Agreste de Pernambuco

O setor surge na região entre os anos 40 e 50, com a fabricação de roupas comercializadas em feiras locais, sem incentivo de uma política estatal, mas como resultado da “ação ‘espontânea’, ‘autônoma’ de homens e mulheres da região, movidos pela necessidade de buscar alternativas às adversas condições de trabalho e de vida a que sempre estiveram submetidos” (VÉRAS DE OLIVEIRA, 2011a, p.31).

Inicialmente a matéria prima chegava através de comerciantes que levavam galinhas, queijo e carvão vegetal para comercializar em Recife; e ao retornarem para a região traziam retalhos de tecidos, que eram utilizados para a fabricação das confecções. As mulheres assumiam a função tanto da produção como da comercialização com a finalidade de aumentar a renda familiar (MILANÊS, 2015).

A expansão rodoviária foi um dos grandes impulsos que fez com que a confecção se estabelecesse. Foi quando os retalhos de tecidos que abasteciam a produção começaram a vir do Sudeste do país (Brás e Bom Retiro), aumentando a produção vendida nas feiras locais e em outras cidades. Deste modo a região foi se desenvolvendo sem a necessidade de grande aporte de capital, ou seja, a produção demandava o uso de maquinários simples, como máquinas de costura domésticas e/ou reutilizando máquinas já existentes (CAMPELO, 1993; HELENO, 2013).

A partir dos anos 90 as atividades na região se modernizaram tecnicamente e começaram a conquistar novos mercados (região norte/nordeste), novos empreendedores,

trabalhadores e fornecedores. As atividades produtivas começam a desenvolver suas marcas próprias, associar-se a atividades como design, consultorias em técnicas produtivas, gestão, marketing, eventos de moda (nos âmbitos regional, nacional e internacional), qualificação profissional, financiamento, gestão pública (municipal e estadual) (CABRAL, 2007; VÉRAS DE OLIVEIRA, 2011b), passando a conformar a partir de então o trabalho em cadeia.

Atualmente, a região é conhecida como Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco e conforma-se como um dos polos mais importantes do Nordeste, destacando-se frente ao Polo Cearense, devido sua importância quantitativa e qualitativa, principalmente no que se refere às vantagens competitivas em termos de preço e qualidade, projetando-se do âmbito local/regional para o nacional (MELO, 2000).

De acordo com o SEBRAE (2013) 18.803 unidades produtivas⁶ estão espalhadas em 10 municípios da região⁷. Só no ano de 2011 foram responsáveis por movimentar a economia local/regional num valor estimado de R\$1 bilhão de reais. O setor tem uma vasta produção que vai desde roupas íntimas, de dormir, de praia/banho, esportivas, de lazer, jeans, sociais, infantis, profissionais, lingerie, até acessórios têxteis para vestuário, artigos de cama/ mesa/banho, artigos de copa/cozinha e decorativos.

Vale destacar que grande parte da produção é externalizada (faccionada). Nessa relação de terceirização que ocupa a ponta da cadeia produtiva, as atividades são realizadas em regime familiar e domiciliar, firmando-se sob a “égide da informalidade, justapondo e confundindo redes de relação ao mesmo tempo pessoais e profissionais” (VÉRAS DE OLIVEIRA, 2011a, p.34). Ressalta-se ainda, segundo Lira (2008), a informalidade e precariedade das condições de trabalho, marcadas por intensas jornadas de trabalho, péssimas condições de saúde e a utilização de mão de obra infantil.

III - Setor de Vestuário - Uriangato (GUA/MEX)

⁶ Caracterizadas por algumas pequenas e médias fábricas formalizadas, e por uma quantidade expressiva de fabricos e facções informais que se caracterizam como microunidades produtivas familiares.

⁷ Os municípios são: Agrestina, Brejo da Madre de Deus, Cupira, Riacho das Almas, Surubim, Taquaritinga do Norte e Vertentes. Destaca-se a maior concentração da produção em Santa Cruz do Capibaribe, Toritama e Caruaru.

A indústria têxtil e de vestuário é um setor muito importante para o desenvolvimento econômico no México. Segundo o Sistema de Classificación Industrial de América del Norte (SCIAN, 2007 apud AMADOR, 2015), o setor de vestuário ocupa a 4ª posição, no setor manufatureiro, depois da indústria alimentícia; de equipamentos de transporte; e de fabricação de produtos metálicos.

As unidades econômicas do setor têm sido formadas, em sua maioria, por oficinas familiares que possuem em torno de 10 trabalhadores. De acordo com o Instituto Nacional de Estadística y Geografía, no período de 2003 a 2008, das 22.429 unidades econômicas, 19.081 contavam com um a dez trabalhadores; nas 3.348 unidades restantes é possível encontrar números maiores de trabalhadores (INEGI, 2013 apud MARTÍNEZ, 2016).

Dentre as várias regiões onde há produção de vestuário, destaca-se a região sudoeste do México, denominada de Bajío, os municípios de Moroleón e Uriangato que formam um importante corredor industrial⁸ dedicado à produção e ao comércio de roupas e produtos têxteis, que atraem milhares de compradores (AMADOR, 2015). De acordo com Juárez e Macías (2013) durante as duas últimas décadas o desenvolvimento do setor nos dois municípios tem produzido grande impacto transformando as cidades em fornecedores de roupas de baixo custo a nível regional e nacional.

O município de Uriangato (59.305 habitantes), localizado ao sul do estado de Guanajuato é uma das principais cidades produtoras de roupa da região, com uma grande quantidade de empresas formais e informais que combinam tamanhos e níveis tecnológicos diversos.

Vale destacar que 36,03% das unidades econômicas se dedicam à produção e comercialização de roupas de baixo custo, concentrando 34,73% da população ocupada no setor; no entanto os números apresentados não levam em consideração o setor informal, pois há uma carência significativa de informações sobre as unidades produtivas e comerciais não registradas ou com atividades comerciais informais (GARCIA, 2016). Ou seja, grande parte das empresas encontra-se em condições de informalidade e

⁸ Entre as décadas de 1970 e 1980, o declínio do setor agrícola, as mudanças na política industrial no país e a busca por novas estratégias para competir com os produtos estrangeiros, permitiram o surgimento dessa região produtiva (MAZA e JUARÉZ, 2014).

empregando informalmente a população, predominantemente feminina, em oficinas familiares (MAZA y ORTÍZ, 2015; MAZA, COYASO y LÓPEZ, 2016; GARCÍA, 2016).

De acordo com Maza e Juárez (2014), a produção de vestuário em Uriangato e região baseia-se em: unidades econômicas compostas por pequenas e microempresas com baixo nível tecnológico; forte cadeia de subcontratação onde as empresas formais subcontratam empresas informais, em muitos casos pequenas oficinas familiares, afim de baratear os custos da produção; produção especializada em roupas infantis e femininas (geralmente copiadas), seguindo a tendência do mercado e as rápidas mudanças da moda (estadual/nacional/internacional); pagamento feito por produção, como forma de garantir a alta produtividade; contratação de trabalhadores por meio das relações sociais (parentesco e/ou vizinhança); presença predominante do trabalho feminino, considerado polivalente e flexível; e aprendizagem no próprio espaço de trabalho.

Considerações finais

Podemos ver nos três casos, brevemente mencionados, que mesmo considerando sua especificidade e contexto histórico local, a reestruturação produtiva tem provocado um intenso enxugamento das empresas, aumentando o número das pequenas e micro empresas, muitas vezes informal, além do incremento das oficinas e do trabalho a domicílio, demarcado pelo trabalho precário e a presença familiar através das redes de parentesco e vizinhança. É possível observar ainda que a flexibilização da produção e das relações de trabalho mediante a intensa subcontratação, terceirização e quarteirização da mão de obra está presente nos três casos, indicando a formação de cadeias de produção, sejam elas locais, regionais, nacionais, ou internacionais, nas quais o que se expande é o trabalho informal, mal pago e realizado em condições precárias de produção nas oficinas e em domicílios que produzem para intermediários ou empresas que detêm as marcas do setor de confecção.

Referências Bibliográficas

ABREU, Alice Rangel de Paiva. **O Averso da moda: Trabalho a domicílio na indústria de confecção.** São Paulo: Hucitec, 1986.

_____. SORJ, Bila. Subcontratação e relações de gênero na indústria de confecção. In: **O trabalhador carioca: estudos sobre trabalhadores urbanos no Rio de Janeiro** (Abreu, A. e Pessanha, E., orgs.), p. 139-153, Rio de Janeiro: JC Editora, 1994.

AMADOR, Adriana Pérez. Monografía. In: **En el mismo barco. Reflexiones sobre la producción, el trabajo y las redes sociales: el caso de Uriangato, Guanajuato.** Org. Maza, O., Lazcano, D. (1ª ed). Uriangato, Guanajuato: Universidad Autónoma de Aguascalientes, 2015.

ARAÚJO, Angela Maria Carneiro. AMORIM, Elaine Regina Aguiar. **Redes de subcontratação e trabalho a domicílio na indústria de confecção: um estudo na região de Campinas.** In: XXIV Encontro anual da ANPOCS, Caxambu, 2001.
BOLTANSKI, Luc. CHIAPELLO, Ève. **O novo espírito do capitalismo.** São Paulo: Martins fontes, 2009.

CABRAL, Romilson M. **Relações possíveis entre empreendedorismo, arranjos organizacionais e institucionais: estudo de casos no Pólo de Confecções do Agreste Pernambucano.** Tese (Doutorado em Administração) Universidade Federal da Bahia, Salvador, UFBA, 2007.

CACCIAMALI, Maria Cristina. Globalização e processo de informalidade. In: **Economia e Sociedade.** Campinas (SP), UNICAMP, IE, vol. 9, n.1 (14), p. 153-174, dez. de 2000.

CAMPELLO, G. M. C. **A Atividade de Confecções e a Produção do Espaço em Santa Cruz do Capibaribe.** Dissertação (Mestrado em Geografia) Departamento de Geografia da Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 1983.

DEL BONO, Andrea. LEITE, Marcia de Paula. **Tercerización y deslocalización del trabajo en el sector servicios: los trabajadores de call centers en Argentina y Brasil.** Congreso 2016 de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, New York, 2016.

DRUCK, Graça. Precarização e informalidade: algumas especificidades do caso brasileiro. In: OLIVEIRA, Roberto Vêras de; GOMES, Darcilene; TARGINO, Ivan. (Org). **Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens às novas abordagens.** João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, p. 65 -102, 2011.

SILVA, Carlos Freire da. **Trabalho informal e redes de subcontratação: dinâmicas urbanas da indústria de confecções em São Paulo.** Dissertação (Mestrado em Sociologia) Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas - USP, São Paulo, 2008.

GARCÍA, Armida Concepción. **Los autobuses comercio. Estrategias comerciales informales para el suministro de mercancías.** Tesis (Doctorado en Estudios Socioculturales). Centro de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad autónoma de Aguascalientes, 2016.

HARRISON, Bennett **The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility**, Basic Books, 1994.

HELENO, Edilane do Amaral. **Configurações do trabalho a domicílio nas confecções de roupas de jeans no município de Toritama-PE.** Tese (Doutorado em Sociologia), João Pessoa, UEPB, 2013.

JUAREZ, Edgar Lázaro Gutiérrez. MACÍAS, Laura Elizabeth Santoyo. El efecto distrito en Moroleón y Uriangato. In: **Transformaciones en el mundo del trabajo: retos actuales, perspectivas a futuro.** MARTÍNEZ, Adriana; MAZA, Octavio; GOMIS, Redi y MORALES, Juan José (Comp.). México: Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo, 2013. p. 1.263-1.276.

LEITE, Marcia de Paula. **Tecendo a precarização: Trabalho a domicílio e estratégias sindicais na indústria de confecção em São Paulo.** Revista Trabalho, Educação e Saúde, Rio de Janeiro, Fiocruz, 2004.

_____. ALVES SILVA, Sandra Roberta; GUIMARÃES, Pilar; DIAS, Maysa. **Relatório Preliminar: Estudo sobre trabalho decente na cadeia produtiva do setor vestuário no município de São Paulo – OIT.** São Paulo, 2015.

LIRA, Sonia Maria de. **Os aglomerados de micro e pequenas indústrias de confecções do Agreste/PE: um espaço construído na luta pela sobrevivência.** In: Revista de Geografia. UFPE –DCG/NAPA, Recife, 2008.

LÓPEZ, Osmar Pasillas. Breve análisis del modelo de producción en Uriangato, Gto. In: **En el mismo barco. Reflexiones sobre la producción, el trabajo y las redes sociales: el caso de Uriangato, Guanajuato.** Org. Maza, O., Lazcano, D. (Primera edición). Uriangato, Guanajuato: Universidad Autónoma de Aguascalientes, 2015.

MARTÍNEZ, Miguel Gerardo Péres. **Jóvenes trabajadores y sus aspiraciones laborales en torno a la precariedad de trabajo. El caso de los empleados de tiendas de ropa en Moroleón y Uriangato.** Tesis (Maestría) Centro de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad autónoma de Aguascalientes, 2016.

MAZA, Octavio & ORTIZ, Dolly. **En el mismo barco. Reflexiones sobre la producción, el trabajo y las redes sociales: El caso de Uriangato, Guanajuato.** Universidad Autónoma de Aguascalientes, 2015.

_____. COYASO y LÓPEZ. **Pronta e informal la moda. Discusión sobre la informalidad en el mercado de trabajo de Uriangato, Guanajuato.** Cadernos do CEAS, Salvador, n. 239, p. 852-870, 2016.

_____. JUÁREZ, Edgar Lázaro Gutiérrez. **La industria de la confección en tres localidades, producción a la mexicana.** COMPENDIUM, nº 32. Julio, 2014.

MELO, Maria. **Reflexões sobre aprendizado e inovação local na indústria de confecções do Nordeste.** RECITEC, Recife, v.4, n.1, p.117-143, 2000

MILANÊS, Renata Bezerra. **Costurando roupas e roçados: as linhas que tecem trabalho e gênero no Agreste pernambucano.** Tese (Ciências Sociais em Agricultura, Desenvolvimento e Sociedade), UFRRJ. Rio de Janeiro, RJ, 2015.

MOREIRA, E. M. **Servo de ninguém: A pequena produção urbana em João pessoa.** João Pessoa: Manufatura/PPGS – UFPB, 2005.

SEBRAE. **Estudo econômico do arranjo produtivo local de confecções do agreste pernambucano. Relatório final. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco.** Sebrae / Pernambuco. Recife, maio 2013.

SOUCHAUD, Sylvain. A confecção: nicho étnico ou nicho econômico para a imigração latinoamericana em São Paulo? In: BAENINGER, Rosana (Org), **Imigração Boliviana no Brasil.** Campinas: Núcleo de Estudos de População-Nepo/Unicamp; Fapesp; CNPq; Unfpa, 2012.

SUPERVIELLE M. ROJIDO E. **Trabajo de Organización y Cadenas de Valor.** Apresentado en la reunión del Grupo de Trabajo de CLACSO, Buenos Aires, septiembre de 2007.

VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto. **Para discutir os termos da nova informalidade: sobre sua validade enquanto categoria de análise na era da flexibilização.** In: OLIVEIRA, Roberto Vêras de; GOMES, Darcilene; TARGINO, Ivan. (Org). Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens às novas abordagens. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, 2011a. p.191-223.

_____. O polo de confecções do agreste de Pernambuco: ensaiando uma perspectiva de abordagem. In: 35º Encontro Anual da ANPOCS, 2011, Caxambu. Anais do 35º Encontro Anual da Anpocs. São Paulo: Anpocs, 2011b.

_____. **O Polo de Confeccões do Agreste de Pernambuco: elementos para uma visão panorâmica.** In: Trabalho em Territórios produtivos reconfigurados no Brasil. Roberto Vêras de Oliveira. Marco Aurélio Santana (organizadores) 1ª ed. João Pessoa/PB: Editora da UFPB, 2013, p. 233-278.