

A TRAJETÓRIA RECENTE DO EMPREGO FORMAL: UMA COMPARAÇÃO ENTRE O NORDESTE E O BRASIL

*José Paulo Zeetano Chahad**

*Roberta Cristina Possamai***

SUMÁRIO

Este texto examinará a evolução do emprego formal na região Nordeste e no Brasil, período entre 1997 e 2006. Ele representa a continuidade de outros estudos realizados pelo autor (Chahad e Macedo, 2003, Chahad 2006 e Chahad, 2007a), abordando o comportamento do emprego formal durante a década de 1990, até os tempos atuais, inclusive no que diz respeito às suas causas explicativas sobre sua retomada de crescimento a partir de 1999.

A motivação deste estudo foi a de verificar se a trajetória do emprego formal numa região marcada pela pobreza, com grandes segmentos de informalidade no trabalho, como a região Nordeste, tem tido alguma semelhança com aquilo que tem ocorrido em termos de evolução do trabalho formal no país como um todo. Nesse sentido, não houve uma preocupação em desvendar as razões do comportamento observado do emprego formal no período em questão, e tampouco discutir as causas que explicam os eventuais diferenciais de crescimento do emprego formal no Nordeste e no Brasil.

Como fontes de dados serão utilizadas o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – CAGED/MTE, e a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD/IBGE.

Palavras-chave: mercado de trabalho; emprego formal; força de trabalho; Brasil; Nordeste.

* Professor Titular FEA/USP - FIPE
jpchahad@usp.br

** Bacharelado de Ciências Econômicas FEA/USP – FIPE
rpossamai@fipe.org.br

1. Introdução

Este texto examinará a evolução do emprego formal na região Nordeste e no Brasil, período entre 1997 e 2006. Ele representa a continuidade de outros estudos realizados pelo autor (Chahad e Macedo, 2003, Chahad 2006 e Chahad, 2007a), abordando o comportamento do emprego formal durante a década de 1990, até os tempos atuais, inclusive no que diz respeito às suas causas explicativas sobre sua retomada de crescimento a partir de 1999.

A motivação deste estudo foi a de verificar se a trajetória do emprego formal numa região marcada pela pobreza, com grandes segmentos de informalidade no trabalho, como a região Nordeste, tem tido alguma semelhança com aquilo que tem ocorrido em termos de evolução do trabalho formal no país como um todo. Nesse sentido, não houve uma preocupação em desvendar as razões do comportamento observado do emprego formal no período em questão, e tampouco discutir as causas que explicam os eventuais diferenciais de crescimento do emprego formal no Nordeste e no Brasil.

Como fontes de dados serão utilizadas o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – CAGED/MTE, e a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD/IBGE. Visando atingir seus objetivos o texto foi estruturado da seguinte forma: a seção dois contém uma resenha de estudos mostrando o comportamento do emprego formal na região Nordeste; a seção três apresenta a evolução do PIB, da ocupação e da força de trabalho do Brasil e do Nordeste; a seção quatro revela o comportamento setorial do emprego formal nordestino relativamente ao brasileiro, bem como traz os resultados comparativos da evolução do emprego entre os Estados nordestinos, e dentro destes; a seção 5 contempla o comportamento do emprego formal segundo as características pessoais dos trabalhadores; a seção 6 discute as principais conclusões, seguindo-se as referências bibliográficas.

2. Mercado de trabalho e emprego formal no Nordeste: sumário da literatura recente

Com a retomada do emprego formal no Brasil, mesmo em condições de baixo crescimento econômico, tem aumentado o interesse dos especialistas, o que pode ser constatado pela proliferação de inúmeras publicações sobre a evolução do emprego formal, tanto em nível nacional, como regional, com destaque para o Nordeste.

Santos e Targino (2006), analisando as mudanças no emprego formal no setor Serviços no Nordeste entre 1990 - 2003 concluem que os setores que mais absorvem trabalhadores, além da Administração Pública, são aqueles que pagam menores remunerações e utilizam indivíduos menos qualificados. Outra constatação diz respeito aos limites da reestruturação produtiva, uma vez que a expansão do emprego formal correspondeu a uma precarização dos trabalhadores melhor qualificados que passaram a ocupar os postos de trabalho daqueles de menor qualificação, levando a uma redução da remuneração média do emprego formal no setor Serviços. Pereira e Silva (2006) examinaram a questão do emprego formal no núcleo e na periferia das áreas

metropolitanas nordestinas. A conclusão foi de que o crescimento tem sido maior na periferia, tornando-se fundamental a criação de sistemas de transportes de comunicações que sustentem esta realidade.

Maia (2007) estudou os impactos da dinâmica do mercado de trabalho no Nordeste sobre a estrutura de classes ocupacionais entre 1985 – 2005. Sua conclusão foi de que, mesmo com um crescimento da economia nordestina acima da média brasileira, isto não foi suficiente para observar a crescente população economicamente ativa, havendo um crescente incremento do desemprego, da precarização do trabalho e uma queda generalizada dos rendimentos da ocupação. Baltar e Leone (2007) chegaram à conclusão semelhante. Para eles, o Nordeste participou, contudo, do aumento da formalização dos contratos de trabalho, mas nessa região, muito mais que em outras regiões do país, se notam os efeitos da inexistência de um mercado de trabalho capaz de absorver a população economicamente ativa. Apontam como limitação do mercado de trabalho a elevada fração de trabalho não formal e o baixo rendimento mediano do total de pessoas ocupadas.

Ao voltar a analisar a dinâmica do emprego formal do Brasil, entre 1997 e 2006, Chahad (2007) investigou o comportamento dessa variável na região Nordeste. Em síntese concluiu que o emprego formal cresceu mais no Nordeste (22,7%) que no Brasil (17,8%), bem como o padrão setorial de crescimento diferiu em alguns aspectos. No Nordeste o emprego formal na Agropecuária cresceu significativamente, o que não ocorreu no Brasil, dando-se o inverso com o setor Serviços. Outra constatação, da mesma forma que ocorreu para o total do Brasil, foi que na região nordestina o emprego formal parece ter crescido mais fortemente nas áreas não metropolitanas comparativamente às áreas metropolitanas.

Constanzi e Ribeiro (2007a) investigaram a evolução do mercado de trabalho do Nordeste entre os anos de 1992 e 2005, inclusive sob a ótica da distribuição de renda. Numa análise bastante rica, algumas de suas principais conclusões foram as seguintes: (a) forte crescimento da taxa de desemprego, que passou de 6,2% para 9,0%, decorrente de um crescimento insuficiente da ocupação capaz de absorver o crescimento da população economicamente ativa. Ainda assim o desemprego nordestino ficou abaixo da média nacional; (b) aumento da participação feminina na PEA e no total da ocupação, principalmente no grupo daquelas com maior escolaridade; (c) aumento do emprego formal de homens e mulheres, mas insuficiente para reverter a baixa relação emprego formal/total de ocupados indicando o elevado grau de informalidade das relações de trabalho no Nordeste; (d) redução relativa da participação do emprego em atividades primárias e aumento do terciário, em especial da Administração Pública; e (e) redução da desigualdade de renda entre os ocupados na região Nordeste medida pelo índice de Gini que passou de 0.596 em 1995, para 0.557 em 2005, acompanhando a tendência nacional.

A dinâmica do emprego formal nordestino foi também analisada por Costanzi e Ribeiro (2007b), no período 1985 – 2004, com a utilização dos dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Verificaram um crescimento anual maior no Nordeste (2,9 % a.a.) que no Brasil (2,3 a.a.), com a conseqüente ampliação dos postos de trabalho formal da região Nordeste no total do Brasil, que passou de 15,3%, em 1985 para 17,2% em 2004. Parte deste resultado pode ser explicado, conforme mostraram outros estudos, pelo melhor desempenho da economia nordestina relativamente à

brasileira, em especial setores intensivos em mão de obra, mas requerendo baixa qualificação e pagando baixa remuneração, como Serviços de Turismo, Comércio, segmentos do secundário como a Indústria de Calçados, Têxtil e Vestuário. Além disso, alguns setores intensivos em capital, como o setor de Material de Transportes tiveram, também, um bom desempenho, contribuindo para o aumento do emprego formal do Nordeste.

Uma síntese desses estudos permite concluir quer: (a) tomando-se como referência o início da década de 1990, o crescimento do PIB da região Nordeste tem ficado sempre acima da média nacional; (b) o mesmo parece ocorrer com os níveis de ocupação total e com o emprego formal; (c) tem havido uma redução da desigualdade de renda; e (d) mas ainda permanece elevado o nível de precarização das condições de trabalho, seja pelo baixo nível de proteção social, bem como pelos reduzidos níveis de rendimentos reais auferidos pelos trabalhadores.

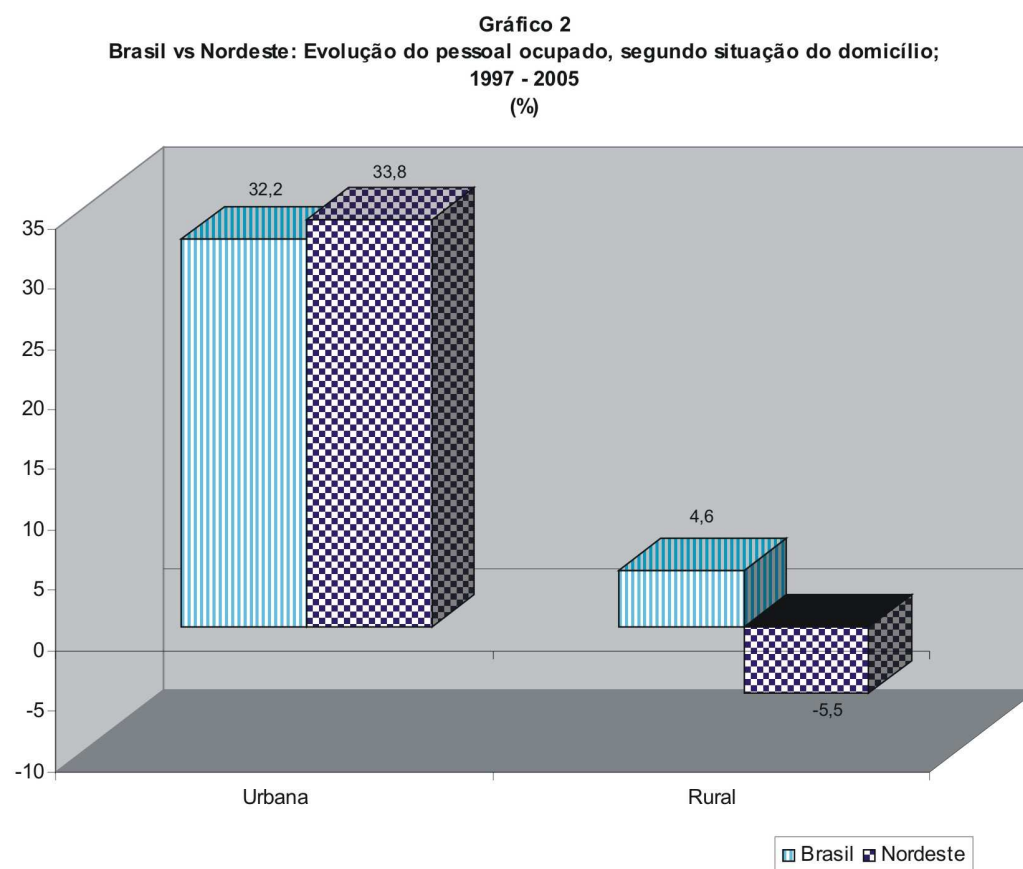
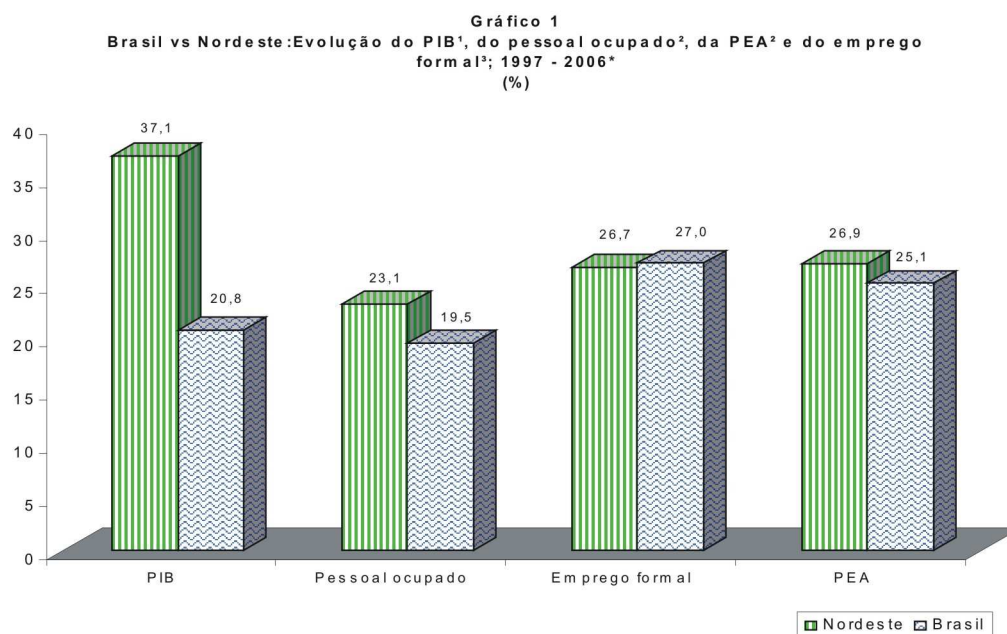
3. O comportamento do PIB, da ocupação e da força de trabalho

O **gráfico 1** traz a evolução do PIB real, do total do pessoal ocupado, do emprego formal e da força de trabalho entre 1997 e 2006, tanto para o Brasil, quanto para a região Nordeste. Observando-se o caso brasileiro, nesse período, nota-se que o produto cresceu 20,8%, ligeiramente acima da ocupação total (19,5%), mas abaixo do aumento do emprego formal (27,0%), e da PEA que continua a exercer forte pressão demográfica (25,1%).

Na região Nordeste, contudo, verifica-se o oposto, com crescimento do PIB (37,1%) bem maior que o verificado para a ocupação total (19,5%), para a ocupação formal (26,7%) e da PEA (26,9%). De qualquer forma, a constatação é de um baixo coeficiente de absorção de mão de obra no período seja ocupação total, ou do emprego formal, indicando uma baixa elasticidade emprego-produto, do mesmo modo que verificou-se para a média nacional. Já na questão demográfica, pode-se deduzir que ela continua forte no Nordeste, mas, neste período, exerceu uma pressão maior sobre a ocupação do que sobre o produto.

O **gráfico 2** indica que o mercado de trabalho nordestino, de acordo com as informações da PNAD, ainda está transitando de uma situação de rural para urbano. De fato, enquanto no Brasil, o pessoal ocupado cresceu tanto nas zonas urbanas (32,2%), quanto nas zonas rurais (4,6%), no Nordeste, este crescimento ocorreu somente nas zonas urbanas (33,8%), havendo redução da ocupação nas zonas rurais nordestinas (5,5%). Como a situação agrária e o grau de progresso técnico nas áreas rurais e agrícolas nacionais e nordestinas são, ainda, problemas em busca de solução, não deixam de ser preocupantes os baixos índices de crescimento da absorção de mão de obra nas zonas rurais nordestinas.

Fonte: ¹IBGE, ²PNAD, ³ CAGED Estabelecimento. *Estimativas do autor.



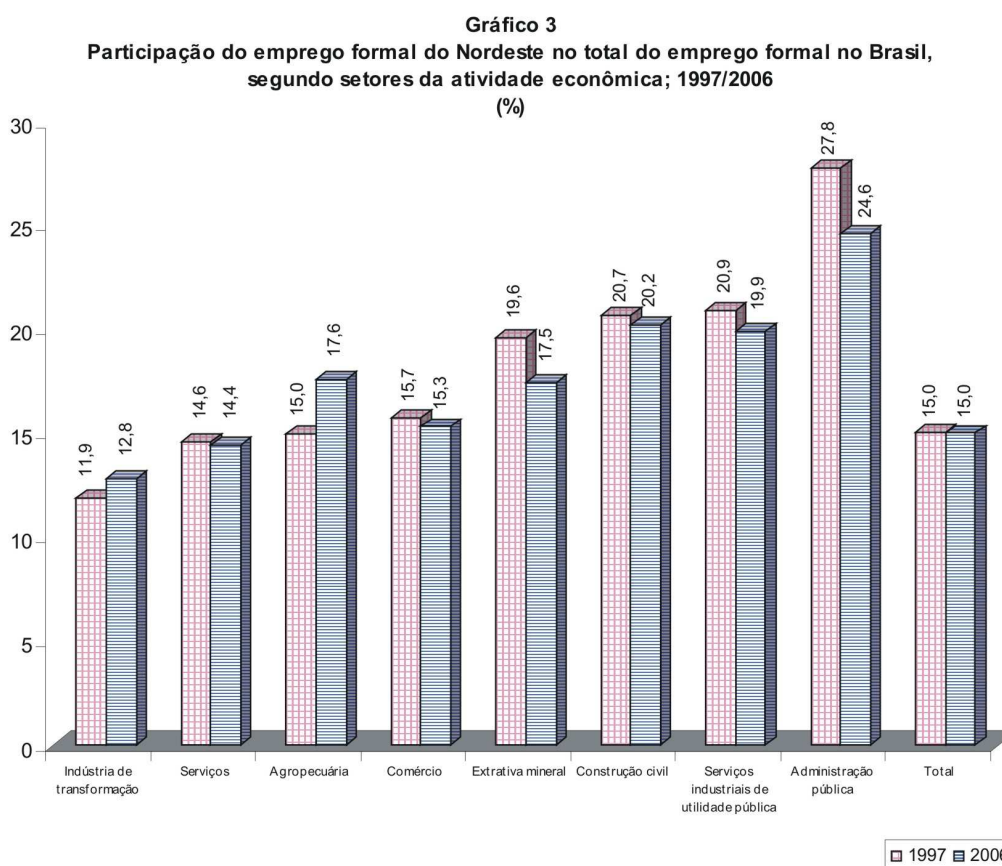
Fonte: PNAD.

4. O emprego formal: evolução setorial e estadual no Nordeste

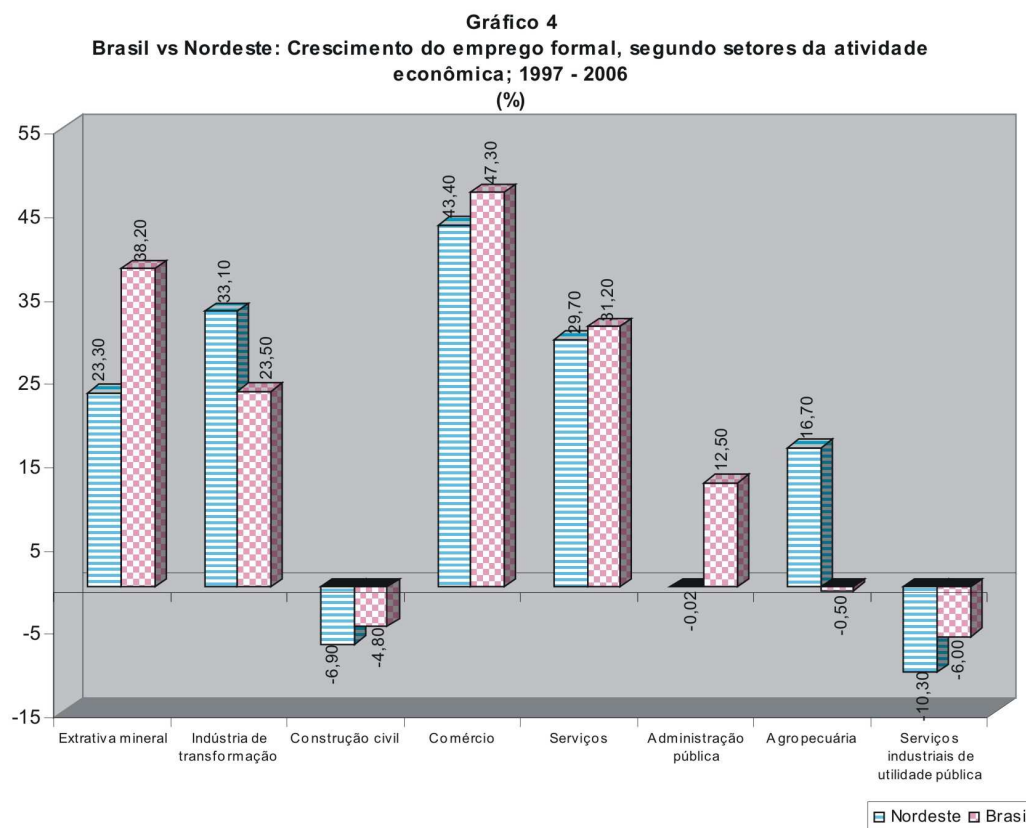
4.1 – A evolução setorial

Vimos, no **gráfico 1**, que o emprego formal, de acordo com os dados do CAGED, cresceu, na região Nordeste, 0,7 pontos percentuais menos relativamente à média nacional, no período em consideração. Observando-se o **gráfico 3** este resultado não foi suficiente para alterar a participação relativa do emprego formal da região no total do emprego formal brasileiro, o qual permaneceu em torno de 15,0%.

A evolução dos dados desagregados, segundo os setores da atividade econômica, no Nordeste e no Brasil, no **gráfico 4**, indica as razões porque esta participação relativa manteve-se constante: enquanto ramos como a Indústria da Transformação e Agropecuária tiveram crescimento bastante superior à média nacional, a Administração Pública, um forte setor empregador no Nordeste, a Construção Civil e os Serviços Industriais de Utilidade Pública, praticamente estagnaram como absorvedores de mão de obra formal na região. Além disso, setores em forte expansão na economia nacional e no próprio Nordeste, como o Comércio e os Serviços, experimentaram praticamente, o mesmo nível de crescimento do emprego formal.



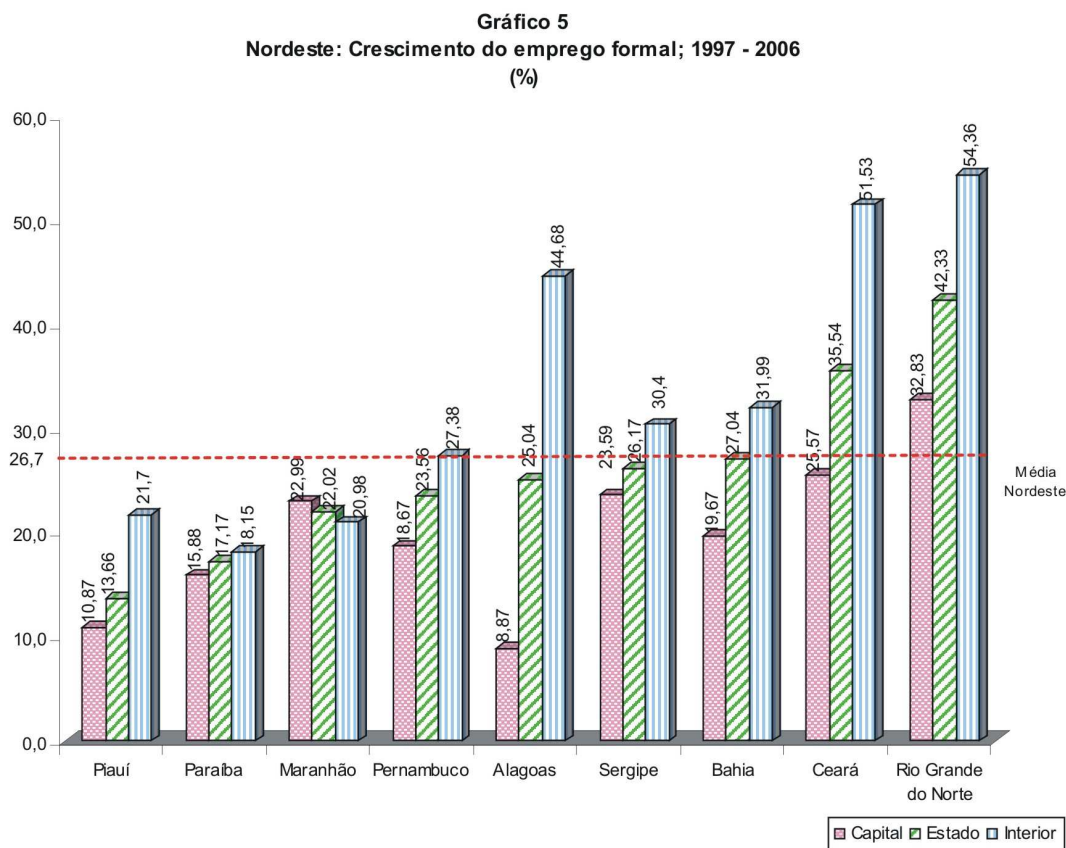
Fonte: CAGED Estabelecimento. Estoque recuperado no último dia de cada ano.



Fonte: CAGED Estabelecimento. Estoque recuperado no último dia de cada ano.

4.2 – O emprego formal nos Estados nordestinos

O crescimento da ocupação formal foi heterogêneo entre os estados do Nordeste, de acordo com o **gráfico 5**. Alguns estados como o Piauí (13,7%) e a Paraíba (17,2%) cresceram abaixo da média (26,7%), enquanto outros como o Ceará (35,5%) e Rio Grande do Norte (42,3%) apresentaram um crescimento bem superior à média.



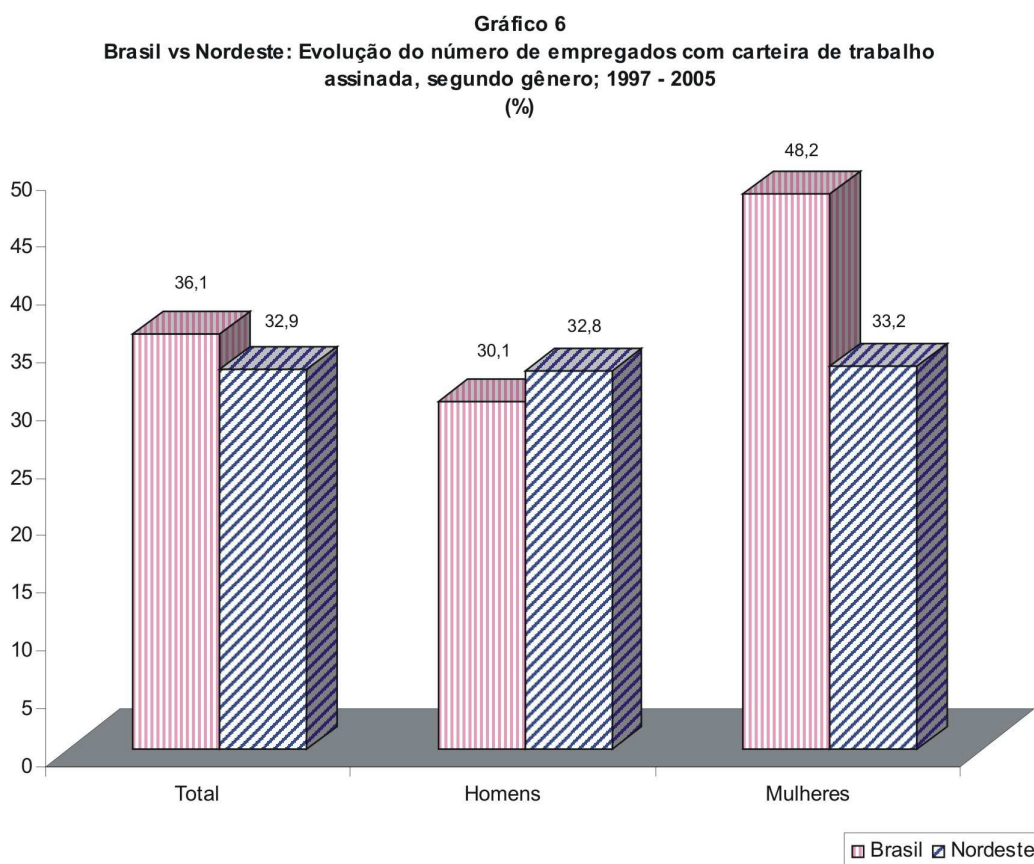
Fonte: CAGED Estabelecimento. Estoque recuperado no último dia de cada ano.
Hierarquia pela taxa de crescimento do Estado.

Repetindo uma tendência que vem se consolidando no Brasil, conforme tem sido mostrado em inúmeros estudos, o emprego formal cresceu mais no interior dos Estados, onde se concentram regiões não metropolitanas do que nas capitais, sendo exceção o Estado do Maranhão. O conjunto das capitais cresceu 19,9%, sendo Maceió (8,9%) e Natal (32,8%), os casos extremos, enquanto o interior dos estados cresceu em média 33,5%, estando os extremos no interior da Paraíba (18,2% - menor crescimento) e do Rio Grande do Norte (54,4% - maior crescimento).

Deve-se notar que esta tendência ao crescimento do emprego formal nas áreas geográficas localizadas no interior dos estados trata-se de um fenômeno que não se restringe somente a esta região, e não somente ao trabalho formal, conforme já mencionado. Dentre algumas justificativas para o novo padrão espacial do emprego formal aparece a expansão da agroindústria, novos padrões locacionais decorrentes da “guerra fiscal”, fuga das pressões sindicais nos centros metropolitanos, vantagens competitivas oferecidas pelas cidades do interior, entre outras. Nesse sentido, nota-se que dentre os nove estados que compõem a região Nordeste, seis deles apresentaram um nível de aumento do emprego formal, nas regiões de seu interior, acima da média do período, para o conjunto dos estados.

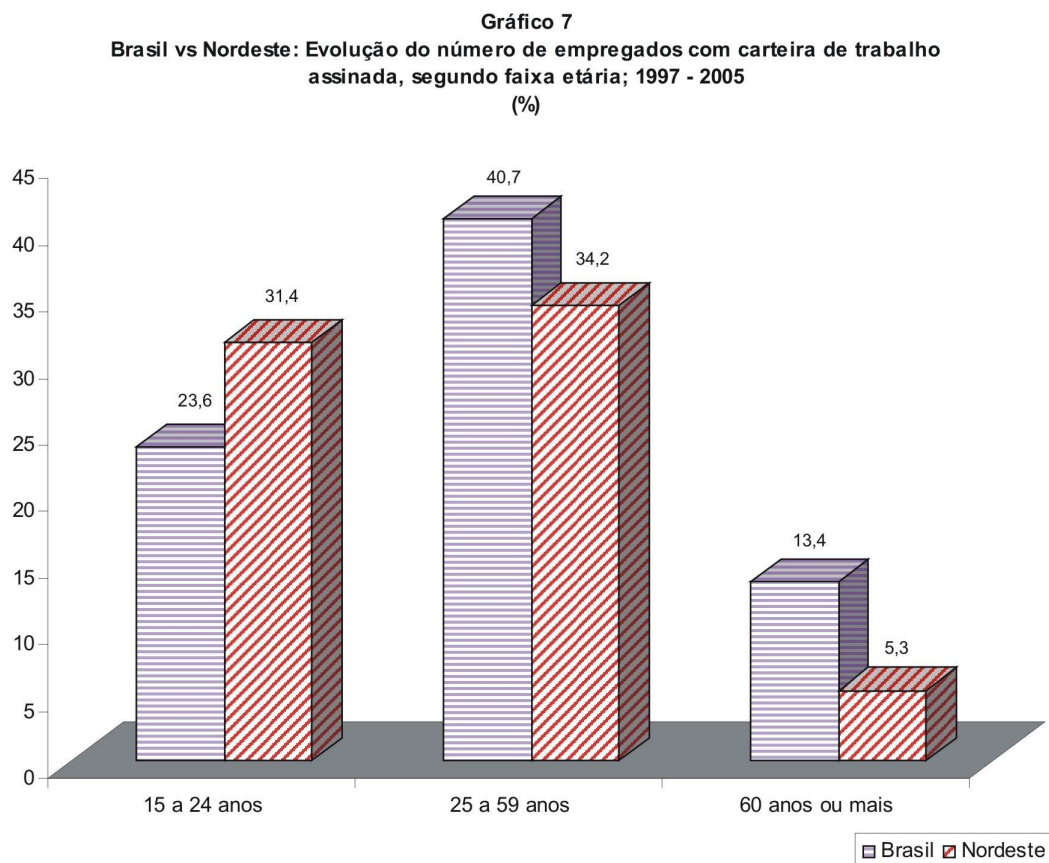
5. O comportamento do emprego formal segundo as características pessoais

A PNAD permite-nos avaliar a evolução do emprego formal (trabalhadores com carteira de trabalho assinada), segundo as características pessoais dos trabalhadores, em substituição ao CAGED. O **gráfico 6** mostra o mesmo resultado verificado no **gráfico 1**, onde o emprego de carteira assinada no Brasil (36,1%) cresceu mais do que na região Nordeste (32,9%). Isto se deve ao forte crescimento do trabalho formal feminino, o qual cresceu cerca de 15,0 pontos percentuais a mais no Brasil, relativamente ao Nordeste, tendo o aumento do emprego formal masculino crescido de forma relativamente mais equilibrada.



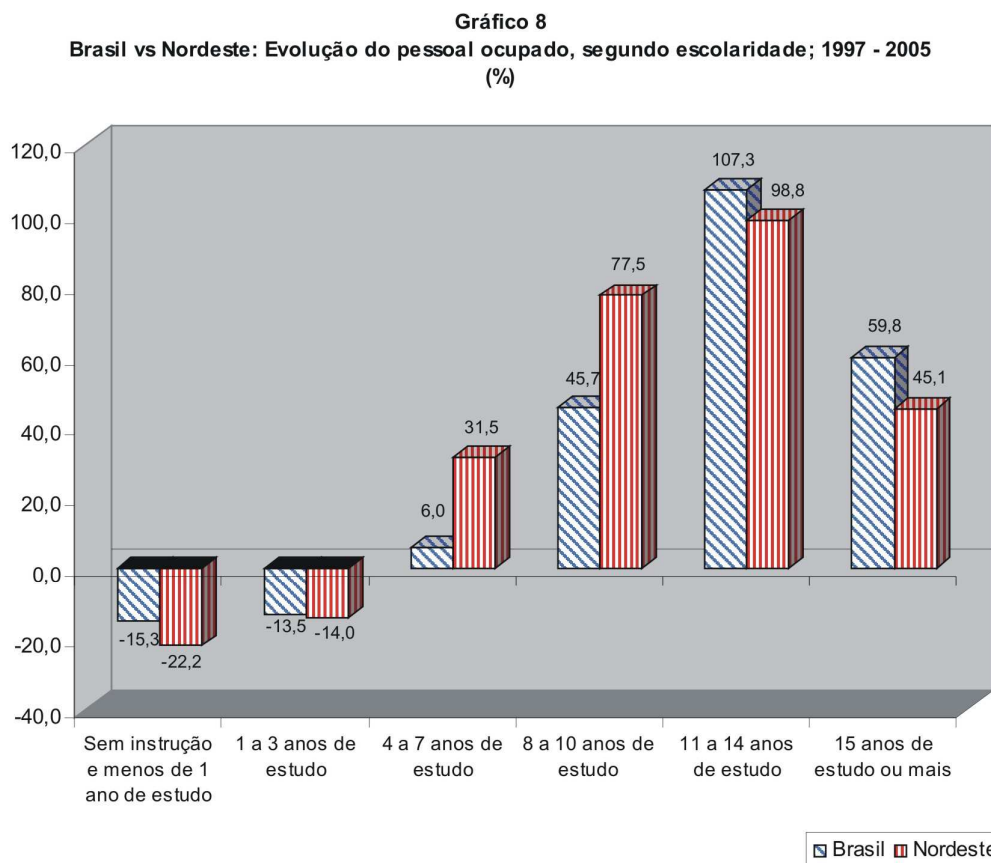
Fonte: PNAD.

O **gráfico 7** contém os dados sobre a evolução do emprego dos assalariados com carteira de trabalho assinada, segundo faixa etária. Verifica-se claramente que o emprego formal tem se expandido no Nordeste na população jovem, entre 15 e 24 anos, mais rapidamente do que nas demais faixas, e em ritmo mais acelerado que para a média nacional. Já entre os mais idosos, o trabalho formal tem crescido pouco desde 1997 no Brasil, e menos ainda no Nordeste onde não se expandiu mais do que 5,3%, num período de 10 anos.



Fonte: PNAD.

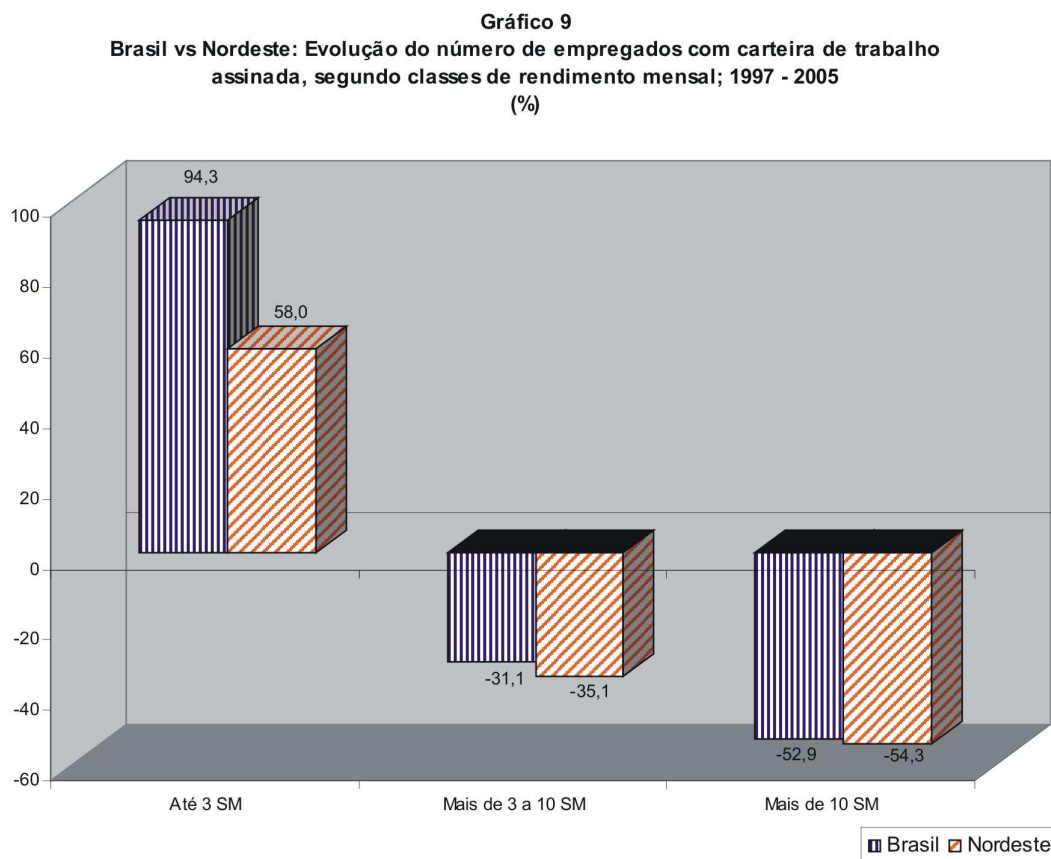
Infelizmente a PNAD não fornece as estatísticas do trabalho assalariado com carteira assinada segundo nível de escolaridade. Elas existem, contudo, para o total dos ocupados e aparecem no **gráfico 8**, indicando uma forte discriminação contra a absorção de mão de obra com menos de 3 anos de estudo, tanto na região Nordeste quanto no país como um todo. Em particular, os indivíduos sem instrução, ou com menos de um ano de estudo, experimentaram um declínio de seu nível de emprego de 15,3%, no caso brasileiro, e de 22,2%, para a região Nordeste.



Fonte: PNAD.

Outras observações sobre a evolução do total da ocupação segundo nível educacional merecem comentários. Em primeiro lugar, os níveis de crescimento se fazem em valores crescentes nas faixas entre 4 e 14 anos de estudo, tanto para o Brasil quanto para o Nordeste, indicando a importância que a educação e o treinamento têm representado para o mercado de trabalho em geral, com implicações para o emprego formal. Em segundo lugar, a expansão do emprego total, no Nordeste, se deu nas faixas intermediárias, entre 4 e 10 anos de estudo, enquanto no Brasil, o crescimento foi maior nas faixas acima de 11 anos de estudo. Em terceiro lugar, o pico de crescimento se dá na faixa entre 11 e 14 anos, parecendo indicar um forte crescimento do mercado de trabalho dos profissionais de nível superior.

Temos, finalmente, a variação do emprego assalariado com carteira de trabalho assinada, de acordo com as classes de rendimento mensal, mostrada no **gráfico 9**. O resultado não deixa de ser dramático: a expansão do emprego formal pode estar ocorrendo entre homens e mulheres, jovens e adultos, indivíduos com educação média ou nível superior, mas somente cresce emprego assalariado na faixa de rendimento mensal até 3 salários mínimos, de acordo com as estatísticas da PNAD, tanto no Brasil quanto no Nordeste.



Fonte: PNAD.

6. Conclusões

As evidências apresentadas parecem indicar que existem mais semelhanças do que diferenças na evolução do emprego formal quando se compara a região Nordeste e o Brasil. Embora a economia nordestina tenha crescido mais do que a média nacional no período analisado, o total do pessoal ocupado, a força de trabalho e, principalmente, o emprego formal medido pelo CAGED, cresceram na mesma proporção da média nacional.

Como consequência, não se alterou a participação do emprego formal nordestino no total do emprego formal brasileiro, permanecendo em torno de 15,0%. Ainda que tenha havido aumento da participação da Indústria de Transformação e da Agropecuária, estas foram contrabalançadas pela forte queda da participação do emprego formal na Administração Pública do Nordeste.

Outra semelhança com aquilo que vem ocorrendo no resto do País refere-se ao crescimento mais acelerado do trabalho formal nas áreas não metropolitanas, situadas no interior dos Estados nordestinos, indicando que a realocação espacial do emprego que vem ocorrendo no Brasil não sofre, aparentemente, influência das desigualdades de renda entre regiões.

Finalmente, uma conclusão que aplica-se tanto ao Nordeste quanto ao Brasil é que se a formalização do trabalho vem crescendo cada vez mais, parece vir acompanhada de uma concentração de renda nas faixas de baixos salários o que condiz com a queda observada na Índice de Gini.

7. Referências

BALTAR, P. e LEONE, E. *Formalização dos contratos de trabalho e salários no Nordeste*. VI Encontro Regional da ABET. João Pessoa: Março, 2007.

CHAHAD, J. P. Z. *A dinâmica do emprego formal no Brasil e no Nordeste após o plano real: comportamento, tendências atuais e suas causas explicativas*. VI Encontro Regional da ABET. Sessão Especial. João Pessoa: Março, 2007a.

CHAHAD, J. P. Z. *Regulação do mercado de trabalho, proteção social e diálogo social: a experiência brasileira recente*. Relatório de Pesquisa. Convênio CEPAL/PNUD/OIT. São Paulo, 2007b.

CHAHAD, J. P. Z. *O emprego formal no Brasil entre 1992-2006: comportamento, tendências atuais e suas causas explicativas* in “O Mercado de Trabalho Formal no Brasil”, Júnior Macambira (organizador), Imprensa Universitária. Fortaleza, 2006.

CHAHAD, J. P. Z. *A evolução do emprego no período 1999-2001 e a ampliação do mercado formal brasileiro desde 1999* in “Mercado de Trabalho no Brasil: Padrões de Comportamento e Transformações Institucionais”, José Paulo Zeetano Chahad e Paulo Picchetti (organizadores), Editora LTr. São Paulo, 2003.

COSTANZI, R. N. e RIBEIRO, H. V. M. *Evolução do mercado de trabalho do Nordeste 1992-2005*. VI Encontro Regional da ABET. João Pessoa: Março, 2007a.

COSTANZI, R. N. e RIBEIRO, H. V. M. *Dinâmica do emprego formal no Nordeste 1985-2004*. VI Encontro Regional da ABET. João Pessoa: Março, 2007b.

IPEA, *Brasil: o Estado de uma nação 2006*, Editora IPEA, Rio de Janeiro: Agosto, 2006.

MAIA, A. G. *Dinâmica do mercado de trabalho no Nordeste e impactos sobre a estrutura de classes ocupacionais: uma análise para o período 1981 a 2005*. VI Encontro Regional da ABET. João Pessoa: Março, 2007.

MONTE, P. A. *Empregabilidade formal dos trabalhadores de primeiro emprego e de reemprego* in “O Mercado de Trabalho Formal no Brasil”, Júnior Macambira (organizador), Imprensa Universitária. Fortaleza, 2006.

NORONHA, E. G. *O modelo legislado de relações de trabalho no Brasil*. Anais do VI Encontro Nacional da ABET, 1999.

PEREIRA, W. E. N. e SILVA, M. G. *O crescimento do emprego formal nas metrópoles nordestinas (1996/2003)* in “O Mercado de Trabalho Formal no Brasil”, Júnior Macambira (organizador), Imprensa Universitária. Fortaleza, 2006.

RAMOS, L. e FERREIRA, V. *Padrão espacial da evolução do emprego formal – 1995-2003*. IPEA. Texto para discussão n° 1102. Rio de Janeiro: Julho, 2005.

SANTOS, L. M. e TARGINO, I. *Mudanças no mercado de trabalho do segmento formal do setor de serviços nordestino (1990-2003)* in “O Mercado de Trabalho Formal no Brasil”, Júnior Macambira (organizador), Imprensa Universitária. Fortaleza, 2006.

SILVA, A. S. B., ALMEIDA, M. B. e SOARES, F. A. *O SIMPLES e a geração de empregos no setor manufatureiro brasileiro no período 1985-2003* in “O Mercado de Trabalho Formal no Brasil”, Júnior Macambira (organizador), Imprensa Universitária. Fortaleza, 2006.

AS FONTES DE RECUPERAÇÃO DO EMPREGO FORMAL NO BRASIL E AS CONDIÇÕES PARA SUA SUSTENTABILIDADE TEMPORAL

*José Celso Cardoso Jr.**

RESUMO

Este texto versa sobre o comportamento do mercado de trabalho brasileiro ao longo do período 1995/2005. Em linhas gerais, comprova-se uma diferença importante de comportamento do emprego formal (com carteira assinada) entre dois períodos distintos (1995/99 e 2001/2005), com implicações relevantes tanto para a retomada de um possível movimento de reestruturação e melhor ordenamento do mercado de trabalho nacional, como para uma trajetória potencialmente benéfica de melhoria dos indicadores de desempenho financeiro da previdência social. Para além desta caracterização empírica, o texto também procura discorrer sobre algumas das prováveis causas deste fenômeno, avaliando, em cada caso, as condições para sua sustentabilidade temporal. Importante dizer que todos os fatores tratados no texto são passíveis de algum tipo de atuação consciente e direcionada por parte do Estado. Ou seja, há instrumentos de ação e capacidade operativa suficientes nos aparelhos de Estado já existentes para a ativação desses e outros fatores em prol de uma estratégia mais robusta e duradoura de desenvolvimento com inclusão social pelo trabalho.

Palavras-Chave: trabalho, emprego formal, macroeconomia, desenvolvimento, inclusão social.

ABSTRACT

This paper gives a general overview of the evolution of labour market indicators between 1995 and 2005 in Brazil. It shows an overall increase in formal employment rates from 2001 to 2005, as opposite to what had happened from 1995 to 1999. It is argued that such recent trends might indicate the reconfiguration of the labour market in better terms, with potential positive consequences to the finance performance of the Social Security sector. The paper also examines some of the major factors associated with this new trend and their chances to maintain such tendency in the near future. It's important to notice that all of them may be subject to some kind of political management by the State. In other words, we suggest that there are sufficient instruments and operative skills in the Brazilian State to make these and others factors work in favour of a more persistent strategy of development with social inclusion through labour.

Key words: work, formal employment, macroeconomics, development, social inclusion.

* Mestre em Teoria Econômica pelo Instituto de Economia da Unicamp. Atualmente, cursa o Doutorado em Economia Social e do Trabalho no IE/Unicamp. Desde 1996 é técnico de pesquisa do IPEA, onde realiza pesquisas em ciências sociais aplicadas. Durante 2002 e 2003 esteve no Instituto Universitário Europeu (Firenze) e na Universidade Pompeu Fabra (Barcelona) como pesquisador-visitante. Em 2005 e 2006 ganhou dois prêmios importantes na Administração Pública, respectivamente: i) 2º lugar no concurso de monografias de pós-graduação da Secretaria do Tesouro Nacional, e ii) 1º lugar no concurso de monografias de pós-graduação da Secretaria da Juventude, CNPq e MCT. Em 2007, coordenou o capítulo de Trabalho e Renda no Brasil, para o *Boletim de Políticas Sociais: Acompanhamento e Análise*, do IPEA, que nesta edição de nº 13, tratou de realizar um balanço de 10 anos (1995/2005) do conjunto da política social brasileira de nível federal.

1. Introdução.

Uma questão assaz importante tem inquietado os estudiosos do mundo do trabalho no Brasil. Ela diz respeito às causas da expansão do emprego formal no período recente, nitidamente após a desvalorização cambial de 1999 e a crise energética de 2001. Como decorrência, também se discute acerca das condições de sustentabilidade deste fenômeno no tempo, pois isto não só poderia trazer resultados importantes nos campos da estruturação e ordenamento do mercado de trabalho nacional, como de resto, colocaria a discussão sobre o financiamento do sistema de seguridade social – e particularmente do sistema previdenciário – em outro patamar.

Em linhas gerais, comprova-se uma diferença importante de comportamento do emprego formal (com carteira assinada) entre dois períodos distintos (1995/99 e 2001/2005). Para além desta caracterização empírica, o texto procura discorrer sobre algumas das prováveis causas deste fenômeno, avaliando, em cada caso, as condições para sua sustentabilidade temporal. Aumento e desconcentração do gasto social, aumento e diversificação do crédito interno, aumento e diversificação do saldo exportador, consolidação do regime tributário simplificado para microempresas e empresas de pequeno porte (SIMPLES) e uma maior eficácia das ações de intermediação de mão-de-obra e de fiscalização das relações e condições de trabalho nas empresas, foram os fatores identificados como os principais responsáveis pela trajetória de recuperação do emprego formal no período 2001/2005.

Importante dizer que, embora cada um deles traga uma contribuição independente dos demais para o fenômeno em tela, na prática eles devem estar agindo simultaneamente numa mesma direção, ainda que em combinações diversas entre si. Ademais, todos esses fatores agem, explicitamente, em direção contrária às restrições impostas pelo arranjo dominante de política macroeconômica em curso no país, de sorte que, na presença de um arranjo mais favorável, as chances de crescimento do PIB e de intensificação do movimento de formalização do mercado de trabalho poderiam ter sido ainda maiores. Por fim, outro ponto em comum que chama atenção é o fato de que todos os fatores apontados são passíveis de algum tipo de atuação conscientemente direcionada por parte do Estado. Ou seja, há instrumentos de ação e capacidade operativa suficientes nos aparelhos de Estado já existentes para a ativação desses e outros fatores em prol de uma estratégia mais robusta e duradoura de desenvolvimento com inclusão social pelo trabalho.

Isto posto, a idéia central deste texto é discutir o comportamento recente do mercado de trabalho nacional, tendo em vista os condicionantes macroeconômicos mais gerais sob os quais se situa a problemática do emprego no país. Para tanto, a seção 2 descreve o comportamento agregado do mercado de trabalho, enfatizando, com base em informações da PNAD/IBGE, o período 1995/2005. Depois, a seção 3 detalha os fatores de curto-prazo da economia brasileira e do seu mercado de trabalho no período posterior à desvalorização cambial de 1999 e à crise energética de 2001, dando destaque a um amplo conjunto de informações acerca das prováveis causas de recuperação do emprego formal e suas condições de sustentabilidade temporal. Por fim, na seção 4, resumem-se os principais argumentos do texto e tecem-se considerações finais.

2. O Mercado de Trabalho Brasileiro entre 1995/2005: evolução da ocupação / desocupação e do grau de formalização / informalização das relações de trabalho.

O mercado de trabalho nacional passou por algumas modificações profundas entre 1995/2005, quase todas influenciadas diretamente pelo cenário macroeconômico mais geral. Na verdade, é perceptível neste período, a existência de três momentos claramente discerníveis, através dos quais se nota, de fato, que o mercado de trabalho reflete, em grande medida, o comportamento ditado pelas políticas públicas do período.¹

¹ Especificamente sobre a primeira fase do Plano Real (1995/1998), ver Belluzzo & Almeida (2002). As relações entre a economia e o mercado de trabalho podem ser vistas em Mattoso & Pochmann (1998). Dois

Entre 1995 e o final de 1998, num ambiente macroeconômico marcado por sobrevalorização cambial e diferencial positivo e elevado entre as taxas de juros domésticas e internacionais, as principais variáveis do mercado de trabalho nacional sofreram um processo intenso de deterioração. Os níveis absolutos e relativos de desemprego aumentaram, bem como a informalidade das relações contratuais e a desproteção previdenciária para amplos segmentos do mercado de trabalho urbano, enquanto os níveis reais médios de renda do trabalho e a sua distribuição pioraram.

Já entre a desvalorização cambial de 1999 e meados de 2003, apesar do arranjo de política econômica restritivo (câmbio semi-flutuante, superávits fiscais generosos, taxas de juros elevadas e metas rígidas de inflação), a economia brasileira operou num contexto de comércio internacional favorável, o que permitiu certo arrefecimento das tendências anteriores para as principais variáveis do mercado de trabalho. Os níveis absolutos e relativos de desemprego pararam de subir no mesmo ritmo que antes, a informalidade das relações de trabalho e o grau de desproteção previdenciária arrefeceram (mas em patamares muito elevados), e enquanto os níveis médios de renda real do trabalho continuaram a cair para a maior parte das categorias ocupacionais, a distribuição dos rendimentos começou a esboçar uma pequena melhora, sobretudo depois de 2001.

Por fim, no triênio 2004/2006, a despeito do arranjo de política macroeconômica manter-se praticamente inalterado, a pujança do comércio exterior, combinada com pequenas reduções nos patamares de juros internos e com uma importante expansão das várias modalidades de crédito, aumentos do salário mínimo à frente da inflação e expansão das políticas sociais, houve uma reação positiva do mercado de trabalho a estímulos até certo ponto tímidos da política econômica. Evidenciava-se tanto a relação de causalidade entre cenário macroeconômico e variáveis cruciais do mundo do trabalho, como o potencial multiplicador implícito entre essas duas dimensões. A taxa de desemprego aberto, o grau de informalidade das relações de trabalho e o grau de desproteção previdenciária esboçaram uma diminuição, enquanto o nível de remunerações da base da pirâmide social parou de cair em 2004, elevando-se ligeiramente em 2005, o que contribuiu para prolongar o processo de redução das desigualdades de renda em bases mais virtuosas.

Pois bem, diante desses distintos momentos macroeconômicos, pretende-se mostrar, na seqüência, como variou o mercado de trabalho nacional, tendo por base dois recortes analíticos, a saber: i) evolução da ocupação / desocupação; ii) grau de formalização / informalização das relações de trabalho.

Pela tabela 1 pode-se constatar importantes diferenças de comportamento da ocupação (quantitativas e qualitativas) entre os sub-períodos 1995/99 e 2001/05. Em primeiro lugar, há que se destacar uma piora generalizada, em variáveis cruciais do mercado de trabalho, durante o primeiro sub-período de análise. A taxa de ocupação (PO / PEA) regrediu de forma mais acentuada que a taxa de participação (PEA / PIA) entre 1995/99, fazendo a taxa de desemprego (PD / PEA) crescer 62,6% no período, o que a elevou de 6,1% em 1995 para 9,9% em 1999. Já entre 2001/05, apesar da forte recuperação da taxa de participação (PEA / PIA), a ocupação total teve um desempenho bastante positivo, contribuindo para a manutenção da taxa de desemprego num patamar ligeiramente inferior a 10% ao ano.

trabalhos interessantes e em perspectiva crítica aos rumos especificamente da política macroeconômica do primeiro governo Lula podem ser vistos em Paula (2005) e Carneiro (2006).

Tabela 1: Mudanças na Composição do Mercado de Trabalho Nacional entre 1995 e 2005.

Composição do Mercado de Trabalho	População Ocupada 1995	População Ocupada 1999	População Ocupada 2001	População Ocupada 2005	Variação 1995/1999	Variação 2001/2005
População em Idade Ativa (PIA)	86.844.125	97.394.347	103.059.409	112.044.816	12,1%	8,7%
População Economicamente Ativa (PEA)	64.594.325	72.274.808	75.897.343	85.826.536	11,9%	13,1%
População Ocupada Total (PO)	60.661.351	65.119.743	68.601.819	77.519.737	7,3%	13,0%
Taxa de Participação (PEA / PIA)	74,4%	74,2%	73,6%	76,6%	-0,2%	4,0%
Taxa de Ocupação (PO / PEA)	93,9%	90,1%	90,4%	90,3%	-4,1%	-0,1%
Taxa de Desemprego (PD / PEA)	6,1%	9,9%	9,6%	9,7%	62,6%	0,7%
Empregado Assalariado Total	33.383.619	35.913.595	39.581.532	45.852.402	7,6%	15,8%
Assalariado Com Carteira	19.064.436	19.664.351	21.961.776	26.462.968	3,1%	20,5%
Assalariado Sem Carteira	9.841.855	11.530.983	12.856.904	14.158.860	17,2%	10,1%
Militar	282.364	288.891	267.106	253.760	2,3%	-5,0%
Funcionário Público Estatutário	4.194.964	4.429.370	4.495.746	4.976.814	5,6%	10,7%
Trabalhador Doméstico Total	4.514.037	5.019.957	5.490.403	6.174.596	11,2%	12,5%
Doméstico Com Carteira	947.137	1.314.510	1.500.260	1.686.982	38,8%	12,4%
Doméstico Sem Carteira	3.566.900	3.705.447	3.990.143	4.487.614	3,9%	12,5%
Trabalhador por Conta-Própria não-agrícola	10.148.963	11.262.304	11.629.435	12.721.728	11,0%	9,4%
Trabalhador por Conta-Própria agrícola	3.564.359	3.575.242	3.202.067	3.252.182	0,3%	1,6%
Empregador	2.466.068	2.674.429	2.836.181	3.203.238	8,4%	12,9%
Trabalhador Não Remunerado	4.369.723	4.514.675	3.899.379	3.912.632	3,3%	0,3%
Trabalhador Produção Consumo Próprio	2.209.320	2.072.669	1.838.936	2.318.243	-6,2%	26,1%
Trabalhador Construção Uso Próprio	0	85.720	121.508	84.716	-	-30,3%

Fonte: IBGE / PNAD's de 1995, 1999, 2001 e 2005. Elaboração: DISOC / IPEA.

Obs 1: Foi considerada apenas a População de 16 a 59 anos de idade.

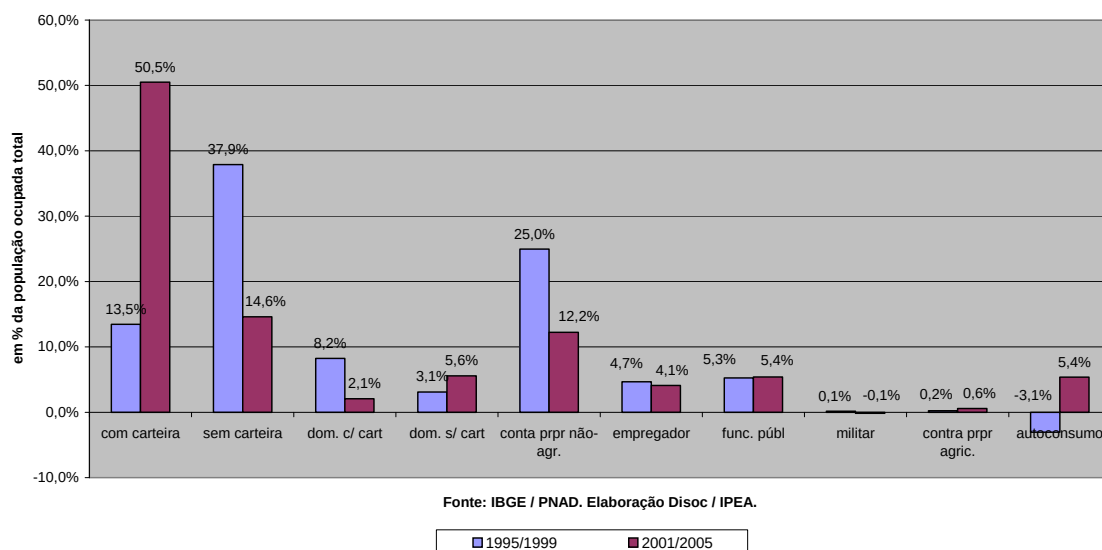
Obs 2: Os cálculos excluíram as pessoas da zona norte rural.

Obs 3: Excluíram-se também os trabalhadores com renda não declarada e aqueles com renda igual a zero.

Ainda pela tabela 1, vemos que em termos absolutos, a população ocupada aumentou duas vezes e meia mais no sub-período 2001/05 do que entre 1995/99, valendo agora visualizar e ressaltar as diferenças qualitativas desse processo, o que é feito pelo gráfico 1. Nele, vê-se que o emprego assalariado teve um comportamento muito distinto entre os dois sub-períodos: enquanto no primeiro o emprego com-carteira assinada teve um incremento de apenas 3,1%, no segundo essa expansão foi de 20,5%. Dito de outra maneira, isso significou que, de cada 100 novas ocupações geradas entre 2001/05, 50,5% foram com-carteira, contra um percentual de apenas 13,5% entre 1995/99. Claramente, aconteceu de parte expressiva dos empregos sem-carteira ter-se formalizado, pois a taxa de crescimento dos sem-carteira caiu de 17,2% para 10,1% entre os dois sub-períodos analisados, fazendo com que essa categoria reduzisse sua contribuição no total das ocupações geradas, de 37,9% para 14,6% entre os dois sub-períodos.

Já com relação ao emprego doméstico, aconteceu algo diferente. Embora a taxa de expansão dessa categoria ocupacional tenha sido praticamente a mesma nos dois sub-períodos, ocorreu que entre 1995/99 o emprego doméstico com-carteira cresceu 38,8%, contra uma expansão de apenas 12,4% entre 2001/05. Por conta disso, o emprego doméstico com-carteira representou 8,2% de todo o incremento da ocupação no sub-período 1995/99 e apenas 2,1% no incremento da ocupação entre 2001/05.

Gráfico 1: Contribuição de cada categoria ocupacional ao estoque total de trabalhadores.
Brasil: 1995/99 e 2001/2005.



Outros dois movimentos dignos de nota ocorreram com os trabalhadores por conta-própria e os trabalhadores na produção para o autoconsumo. No primeiro caso, arrefeceu-se entre 2001/05 a tendência de crescimento dessa categoria ocupacional no total da ocupação, de tal maneira que neste sub-período, apenas 12,2% de cada 100 novas ocupações foram por conta-própria, contra uma contribuição de 25% em cada 100 novas ocupações geradas entre 1995/99. Já no caso dos trabalhadores na produção para o autoconsumo, ocorreu, entre 2001/05, um aumento não-desprezível de participação desta categoria no total da ocupação, pois de cada 100 novas ocupações criadas, algo como 5,4% foram de trabalhadores na produção para o autoconsumo. Parece pouco, mas este percentual foi exatamente igual à contribuição verificada para a categoria dos funcionários públicos estatutários. Ademais, este dado é surpreendente também porque havia havido uma redução de 6,2% dos trabalhadores na produção para o autoconsumo entre 1995/99.

Essas informações podem ser complementadas pela tabela 2, que procura apresentar a participação percentual de cada categoria ocupacional no total da ocupação, sua trajetória entre 1995 e 2005, bem como a vinculação previdenciária em cada caso. Inicialmente, cabe destacar o aumento de 55% para quase 60% no grau de assalariamento geral da força de trabalho, mas com queda do emprego com-carteira entre 1995/99 e recuperação mais que proporcional entre 2001/05, o que serviu para compensar também a queda de participação ponta-a-ponta (1995/05) dos militares e funcionários públicos no total da ocupação.

Ainda dentro desta categoria dos assalariados em geral, bastante relevante é a informação sobre vinculação previdenciária dos trabalhadores sem-carteira assinada, que mostra estar havendo um processo de filiação voluntária lento, mas não desprezível, pois entre 1995/05, enquanto cresceu de 16,2% para 18,3% o peso dos sem-carteira no total da ocupação, diminuiu de 92,1% para 86,5% o percentual daqueles que não contribuem para regime algum de previdência. No caso dos trabalhadores domésticos, por sua vez, também houve aumento da filiação previdenciária, mas esta de natureza compulsória, já que motivada pelo

aumento da participação dos domésticos com-carteira assinada no total da ocupação. Veja-se que o percentual de não-contribuintes da previdência social dentre os domésticos sem-carteira manteve-se sempre em patamar elevado, superior à casa dos 96% em todos os anos analisados.

Tabela 2: Distribuição Percentual da População Ocupada e Vinculação Previdenciária. Brasil: 1995 a 2005.

Composição do Mercado de Trabalho	% sobre População Ocupada 1995	% sobre População Ocupada 1999	% sobre População Ocupada 2001	% sobre População Ocupada 2005	% de não-contribuintes INSS 1995	% de não-contribuintes INSS 1999	% de não-contribuintes INSS 2001	% de não-contribuintes INSS 2005
População Ocupada Total (PO)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	47,6%	47,4%	50,8%	48,7%
Empregado Assalariado Total	55,0%	55,2%	57,7%	59,1%	29,7%	29,9%	29,3%	27,3%
Assalariado Com Carteira	31,4%	30,2%	32,0%	34,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Assalariado Sem Carteira	16,2%	17,7%	18,7%	18,3%	92,1%	90,5%	88,2%	86,5%
Militar	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%	99,1%	99,8%	99,0%	99,0%
Funcionário Público Estatutário	6,9%	6,8%	7,6%	6,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%
Trabalhador Doméstico Total	7,4%	7,7%	8,0%	8,0%	77,5%	71,6%	70,3%	70,0%
Doméstico Com Carteira	1,6%	2,0%	2,2%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Doméstico Sem Carteira	5,9%	5,7%	5,8%	5,8%	96,6%	97,0%	96,7%	96,3%
Trabalhador por Conta-Própria não-agrícola	16,7%	17,3%	17,0%	16,4%	75,7%	79,6%	81,3%	82,1%
Trabalhador por Conta-Própria agrícola	5,9%	5,5%	4,7%	4,2%	95,6%	94,2%	95,3%	92,3%
Empregador	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	31,5%	37,5%	39,2%	39,0%
Trabalhador Não Remunerado	7,2%	6,9%	5,7%	5,0%	98,1%	97,8%	97,2%	97,0%
Trabalhador Produção Consumo Próprio	3,6%	3,2%	2,7%	3,0%	99,5%	99,6%	99,5%	99,4%
Trabalhador Construção Uso Próprio	0,0%	0,1%	0,2%	0,1%	100,0%	100,0%	100,0%	99,0%

Fonte: IBGE / PNAD, 2001, 2004 e 2005. Elaboração: DISOC / IPEA.

Obs 1: Foi considerada apenas a População de 16 a 59 anos de idade.

Obs 2: Os cálculos excluíram as pessoas da zona norte rural.

Obs 3: Excluíram-se também os trabalhadores com renda não declarada e aqueles com renda igual a zero.

Obs 4: No detalhamento da composição dos conta-própria, foram excluídos os que não declararam se contribuem ou não com a previdência.

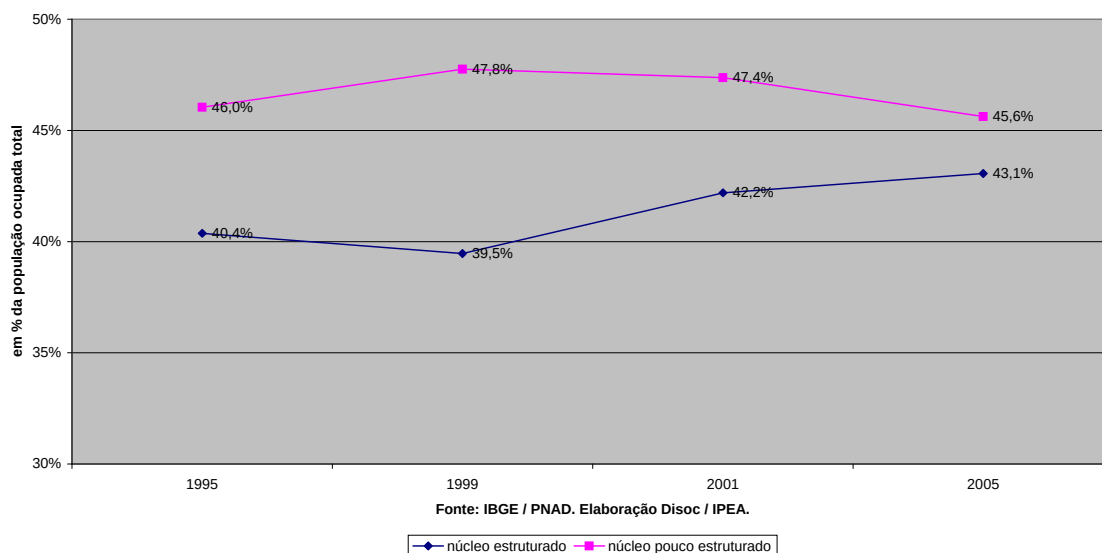
Fenômeno oposto pôde ser observado junto à categoria dos trabalhadores por conta-própria e dos empregadores. Em ambos os casos, entre 1995/05, a manutenção das participações relativas no total da ocupação, de cerca de 17% para os autônomos e de 4% para os empregadores, se traduziram em aumento da desproteção previdenciária no período. No caso dos trabalhadores por conta-própria, a porcentagem de não-contribuintes passou de 75,7% para 82,1% entre 1995/05, e a dos empregadores passou de 31,5% para 39% no mesmo intervalo de tempo.

Com o intuito de avançar um pouco na descrição desses fenômenos, subdividimos o mercado de trabalho em dois grupos distintos de trabalhadores, segundo o seu grau de estruturação: de um lado, estariam os trabalhadores envolvidos em relações de assalariamento legal, ou seja, os trabalhadores (assalariados e domésticos) com registro em carteira assinada, mais os funcionários públicos e militares; de outro lado, agruparíamos os trabalhadores classificados como integrantes do conjunto de relações pouco estruturadas de trabalho, isto é, os trabalhadores sem-carteira, os autônomos não-agrícolas, os trabalhadores não-remunerados e os na construção para uso próprio.² Ao primeiro grupo chamamos de

² Nesta agregação, ficaram de fora os trabalhadores por conta-própria agrícolas, os trabalhadores na produção para o autoconsumo e os empregadores, que representaram entre 13,6% e 11,3% dos trabalhadores ocupados no período 1995/05. Este procedimento foi adotado porque, do ponto de vista das relações de trabalho, trata-se de relações laborais inscritas numa lógica própria de não-assalariamento da força de trabalho. Além disso, do ponto de vista da proteção previdenciária, tanto os trabalhadores por conta-própria agrícolas como os trabalhadores na produção para o autoconsumo podem ser considerados segurados especiais potenciais da previdência rural, em regime de economia familiar rural. Os empregadores, por sua vez, inscrevem-se na proteção previdenciária oficial como contribuintes individuais voluntários, sendo metodologicamente mais apropriado deixá-los de fora da classificação proposta neste texto. Para um desenvolvimento mais completo desta temática, ver Cardoso Jr. (2005).

“segmento estruturado” do mercado de trabalho, e ao segundo chamamos de “segmento pouco estruturado”, como pode ser visto no gráfico 2.

Gráfico 2: Evolução da População Ocupada segundo o grau de estruturação do mercado de trabalho.
Brasil: 1995 a 2005.



Um aspecto a ser destacado é que o segmento pouco estruturado do mercado de trabalho brasileiro sempre foi, ao longo de todo o período analisado, o núcleo dominante no total da ocupação. Ou seja, atingiu o patamar de quase 48% de participação na ocupação total entre 1995/99, apenas reduzindo-se para a casa dos 45% após a mudança do arranjo macroeconômico em 1999. O que importa saber, então, é quão sustentável parece ser essa tendência recente, que tem na expansão do assalariamento com-carteira assinada um dos seus vetores mais importantes.³ Questão correlata é saber qual contribuição pode ser dada

³ Uma outra abordagem sobre a evolução da informalidade no período recente, contrapondo os resultados das PNAD's aos das PME's, pode ser visto em Ramos & Ferreira (2006). Neste estudo, os autores constataram um aumento da informalidade, entre 2001 e 2005, apenas para dentro do setor industrial localizado nas regiões metropolitanas. Em todos os demais casos (setor industrial não-metropolitano, setor de serviços e de comércio, metropolitano e não-metropolitano, setor agrícola, e em todas as grandes regiões do país), houve queda da informalidade entre 2001 e 2005. Assim, pelos procedimentos adotados, “os dados da PNAD complementam e qualificam o panorama fornecido pela PME. Eles revelam que, no plano nacional, não houve aumento da informalidade, não obstante ela ter permanecido em um patamar bastante elevado. Além disso, eles ratificam, e tornam ainda mais clara, a tendência identificada na PME de uma convergência da informalidade segundo diversos recortes: os segmentos tradicionalmente identificados como geradores de postos de trabalho protegidos – metrópoles, indústria e região Sudeste – perdem, em boa parte, essa característica e tornam-se mais similares aos demais.” Mas como advertem os autores, “(...) a estabilidade do grau de informalidade no período se deve a uma convergência que não representa propriamente o processo ideal: os segmentos socioeconômico-geográficos com maior incidência de informalidade apresentam, em geral, alguma melhora, enquanto os núcleos que tradicionalmente tiveram melhor desempenho nesse particular experimentaram uma deterioração.” (Ramos & Ferreira, 2006: 485 e 487).

pelas diversas políticas públicas em curso, visando prolongar o processo atual de reordenamento e reestruturação do mercado de trabalho nacional.

3. O Mercado de Trabalho Brasileiro depois da Mudança Cambial de 1999: as fontes de recuperação do emprego formal e as condições para sua sustentabilidade temporal.

Desde que o Brasil abandonou, em janeiro de 1999, a âncora cambial que servia de principal suporte à estabilização monetária, a política econômica tem se ancorado na seguinte combinação: câmbio semi-flutuante, superávits fiscais generosos, taxas de juros elevadas e metas rígidas de inflação. Embora não haja comprovação teórica nem evidência empírica definitiva sobre a necessidade de dito superávit fiscal, muito menos acerca do seu tamanho percentual no PIB, parece haver uma crença generalizada nos meios governamentais mais influentes, empresariais e midiáticos de que ele é condição fundamental para a estabilidade, na medida em que isso aumentaria a confiança dos investidores privados e re-financiadores da dívida pública, na capacidade do governo federal em honrar, periodicamente, seus compromissos financeiros. Portanto, a aceitação do superávit fiscal primário como condição para o controle inflacionário dependeria mais das convenções estabelecidas entre os agentes relevantes do que propriamente de algum fundamento macro ou microeconômico inerente ao sistema. De qualquer modo, com dito superávit fiscal em curso estariam dados, na visão convencional e dominante sobre o assunto, os fundamentos macroeconômicos mínimos para a adoção de um regime de metas de inflação, considerado pelos condutores da política econômica como o mais adequado à sustentabilidade da estabilização monetária.

De acordo com muitos críticos deste modelo, o uso à exaustão da política monetária com vistas a salvaguardar a estabilidade dos preços tem se mostrado um instrumento pouco eficaz para compatibilizar objetivos tão díspares quanto complexos. A permanência de taxas de juros em patamar elevado por longos períodos tem limitado o potencial de crescimento da economia, ajudado a atrair capital estrangeiro especulativo, valorizando em demasia a moeda nacional frente ao dólar, e feito crescer de forma abrupta o endividamento financeiro do setor público. Neste quadro, não é de estranhar que prevaleça uma rígida subordinação das condições de funcionamento do mercado de trabalho à primazia da política econômica em curso. Além do alto custo fiscal que advém desta estratégia de estabilização, que obriga o governo federal a esterilizar e transferir recursos do lado real da economia (como o são, por exemplo, os investimentos e os gastos sociais) para um tipo de gestão *financeirizada* da dívida pública, há efeitos perversos que se manifestam tanto na desaceleração do ânimo capitalista para novos investimentos como na valorização cambial que reduz o saldo exportador, dois dos motores mais importantes para uma estratégia de crescimento econômico e formalização do mercado de trabalho, como se verá na seqüência.

Em linhas gerais, pode-se dizer que, a despeito da combinação adversa de câmbio e juros, que por sinal está na raiz das baixas taxas de crescimento do PIB durante praticamente todo o ciclo do Real, houve um mini-ciclo de crescimento nos anos recentes, cujas causas estão na origem do movimento de recuperação do emprego formal.⁴ Dentre tais fatores, parece

⁴ Segundo Dedecca & Rosandiski (2006), “São claros os sinais de relação positiva entre recuperação econômica e recomposição do mercado de trabalho, que, por consequência, desfazem o mito da

conveniente destacar ao menos cinco deles, sem a pretensão de esgotar outras possibilidades.⁵ Importante mencionar que, embora cada um desses fatores tenha uma existência e uma contribuição independente dos demais para o fenômeno em tela, na prática eles devem estar agindo em simultâneo e em combinações diversas ao longo do tempo.

Ademais, todos estes fatores agem, explicitamente, em direção contrária às restrições impostas pela combinação câmbio/juros apontada acima, de sorte que, na presença de um arranjo mais favorável de política macroeconômica, as chances de crescimento do PIB e de intensificação do movimento de formalização do mercado de trabalho poderiam ter sido ainda maiores. Mas se não podemos ter clareza quanto à situação que teríamos em outro contexto de política macro, podemos afirmar que estes fatores agiram todos na contramão da política econômica restritiva, contribuindo, de alguma maneira, para tornar menos ruim o cenário de crescimento e de formalização dos contratos de trabalho ao longo do período estudado.

Também é importante salientar que alguns dos fatores abaixo elencados vêm agindo de forma mais permanente já há alguns anos, enquanto outros trazem uma contribuição mais explícita no tempo presente, daí a dificuldade em estabelecer relações causais muito diretas, e daí a necessidade de aprofundar os estudos sobre os determinantes do emprego formal, buscando, talvez, decompor a contribuição de cada fator à geração total de postos de trabalho formais, com vistas a uma mais eficaz atuação da política pública.

Por fim, não é demais lembrar que todos os fatores aqui considerados sofrem influência direta de políticas governamentais, estando portanto sujeitas à ação permanente do Estado, daí a suprema importância de projetos conseqüentes e duradouros de desenvolvimento para a estruturação, entre outras coisas, de relações de trabalho mais sustentáveis dos pontos de vista econômico e social. Senão, vejamos.

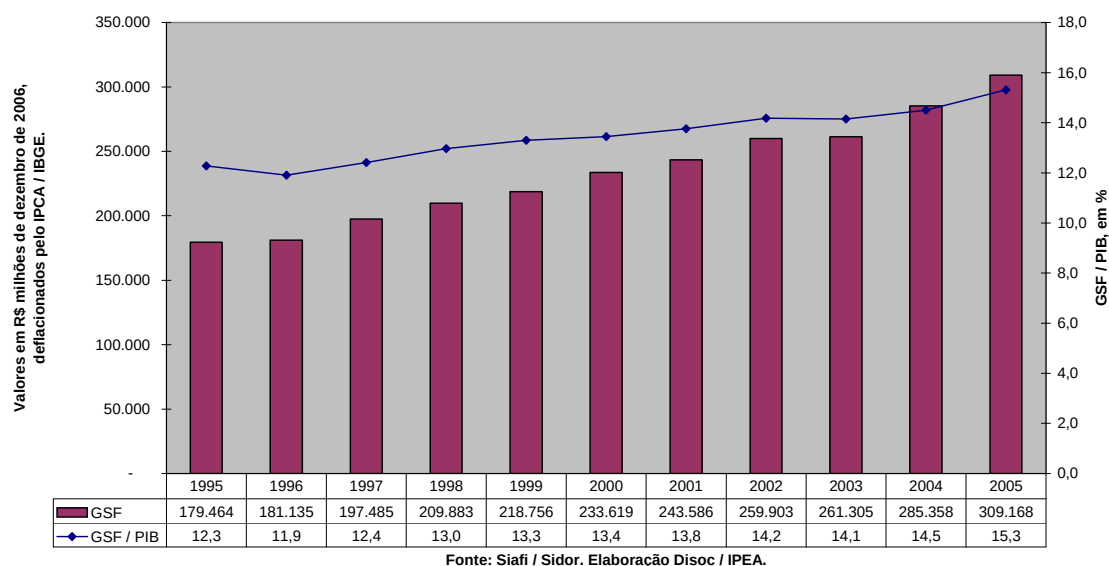
3.1 Aumento e Descentralização do Gasto Público Social.

O aumento e a descentralização do gasto social federal foram dois movimentos importantes que ganharam impulso a partir da Constituição de 1988, trazendo rebatimentos virtuosos em várias dimensões. Dentre as mais relevantes para o desafio de uma melhor estruturação do mundo do trabalho estão a expansão dos serviços sociais básicos, particularmente em saúde e educação, e o alargamento da cobertura previdenciária e assistencial, com o conseqüente aumento das transferências monetárias, especialmente daquelas vinculadas ao salário mínimo. Também significativa foi a expansão dos programas de apoio e proteção aos trabalhadores, como a intermediação de mão-de-obra, o seguro-desemprego e o abono salarial, além dos programas de geração de trabalho e renda alavancados com recursos dos fundos públicos (FAT, FGTS, Fundos Constitucionais, etc).

impossibilidade do país restabelecer capacidade de crescimento e de geração ponderável de novas ocupações. Refuta-se, inclusive, um dos pilares da tese da inempregabilidade defendida pelo presidente Fernando Henrique, que argumentava sobre a inevitabilidade do enxugamento brusco da ocupação industrial pela modernização tecnológica da economia globalizada.” (Dedecca & Rosandiski, 2006: 178).

⁵ Para os interessados em se aprofundar no assunto, há uma série de trabalhos recentes que procuram descrever estatisticamente este fenômeno recente de formalização do emprego no Brasil. Em particular, ver IBGE (2005 e 2006), MTE (2005), Costanzi (2004), Ramos & Ferreira (2006).

Gráfico 3: Evolução do Gasto Social Federal. Brasil: 1995 a 2005.



Tal como se pode ver no gráfico 3, apenas os gastos sociais de origem federal saltaram do patamar dos R\$ 180 bilhões em 1995 para a casa dos R\$ 310 bilhões dez anos depois. Como proporção do PIB, isso significou um incremento real praticamente contínuo ao longo do tempo, fazendo este item de despesa passar de 12,3% para 15,3% do PIB, entre 1995/05.⁶ Em todas as áreas do gasto que se queira ver, há indícios de expansão e sustentação da ocupação geral associada ao dispêndio público de natureza social, e do emprego formal (CLT e estatutário) em particular. No caso dos gastos que se convertem em expansão das redes de serviços sociais, como em educação e saúde, há em geral um incremento direto do pessoal ocupado com vinculação formal, cuja característica crucial para o mercado laboral é serem postos de trabalho permanentes e cumulativos no tempo, pois as redes de serviços aos quais pertencem apenas podem se expandir na horizontal. A renda nominal derivada dessas ocupações também possui uma característica permanente e cumulativa, o que, por sua vez, é um importante fator de sustentação dos segmentos privados do comércio e dos serviços locais. Já no caso dos gastos que tomam a forma de transferências monetárias diretas a portadores de direitos sociais, é provável que haja algum incremento indireto na ocupação em geral, derivado do fato de que esta renda também desfruta de uma natureza permanente, regular e previsível no tempo, fatores importantes de sustentação das demandas locais por serviços privados e comércio. Ademais, como essa categoria de gasto social tende a ter um perfil redistributivo relevante quanto à faixa de renda dos beneficiários e quanto ao tamanho dos municípios em que vivem, essa massa monetária proveniente dos vários programas de garantia de renda, converte-se em fator de estabilidade e previsibilidade para as decisões empresariais privadas que dependem do consumo popular para se efetivarem, caso mais uma vez, dos serviços privados e do comércio local.

Um exemplo do primeiro tipo é o aumento do pessoal ocupado em serviços sociais de saúde e educação, posto serem duas das políticas públicas que mais avançaram em termos da descentralização federativa, ambas fortemente demandantes de força-de-trabalho escolarizada, cujos contratos de trabalho tendem a ser todos formais, seja em regime de CLT, seja em regime estatutário. Lá no gráfico 1, vimos que o pessoal ocupado em serviços sociais públicos teve sua participação aumentada entre 1995/05, de 12,5% para perto de 14% da ocupação total, a maior parte desse aumento ocorrida no sub-período 2001/05. Agora, pela tabela 3, pode-se ter uma idéia do incremento de pessoal havido especificamente em serviços profissionais de saúde e educação.⁷

⁶ Se considerados os gastos das três esferas de governo, chega-se a um percentual próximo dos 22% do PIB em 2005.

⁷ Na tabela 3, os profissionais em saúde se referem ao conjunto de médicos, odontólogos, enfermeiros, nutricionistas, veterinários, farmacêuticos, técnicos em enfermagem e auxiliares de enfermagem. Já os profissionais em educação se referem na verdade ao conjunto de funções docentes em todos os níveis de ensino, sendo importante mencionar que o mesmo docente pode atuar em mais de um nível/modalidade de ensino e em mais de um estabelecimento. De qualquer forma, esta informação serve como proxy para postos

Nota-se que há um deslocamento espacial das ocupações de natureza social vinculadas diretamente à expansão do gasto público, que apresenta importante variação positiva dos profissionais em educação e saúde em todas as regiões do país.

No caso da saúde, o sub-período 1995/99 favoreceu mais que proporcionalmente a região sudeste, o que ajuda a explicar a alta concentração de profissionais nesta região do país, muito superior a das demais regiões. Já no sub-período 2000/05, houve um pequeno movimento de desconcentração regional, rumo às regiões norte, centro-oeste e sul. No caso da educação, houve uma variação positiva e mais intensa ao longo do segundo sub-período, exceção feita à região centro-oeste, que talvez por isso tenha se mantido em último lugar do país na distribuição regional dos profissionais em educação.

Fonte: Ministério da Saúde - CGRH-SUS/SIRH para profissionais em saúde. MEC/INEP para profissionais em educação.

Elaboração Disoc / IPEA.

Notas:

1. Profissionais em Saúde refere-se ao conjunto de Médicos, Odontólogos, Enfermeiros, Nutricionistas, Veterinários, Farmacêuticos, Técnicos em Enfermagem, Auxiliares de Enfermagem.
2. Profissionais em Educação refer-se na verdade ao conjunto de funções docentes em todos os níveis de ensino, sendo que o mesmo docente pode atuar em mais de um nível/modalidade de ensino e em mais de um estabelecimento. Os níveis de ensino considerados foram: Educação Infantil, Ensino Fundamental, Ensino Médio, Educação Especial, Educação de Jovens e Adultos, Educação Profissional em nível técnico, Ensino Superior.

Exemplos do segundo tipo de impacto na ocupação geral, derivado de aumentos do gasto social, são mais difíceis de serem obtidos estatisticamente, posto serem resultado indireto (mas seguro) da conversão em consumo, daquela massa monetária advinda das políticas e programas de garantia e transferência de renda. Apesar disso, vale apresentar abaixo um conjunto de informações que dá conta da enorme expansão desse tipo de gasto, tão mais significativo para o nosso argumento quanto mais pulverizado ele estiver sendo, em número de famílias ou de pessoas beneficiárias e em número de municípios contemplados.

Começando pelas políticas previdenciária e assistencial, o ponto de partida é um patamar de cobertura já bastante elevado em 1995 e uma expansão ainda expressiva ao longo do período 1995/05. O patamar já elevado de cobertura em 1995 se explica pela entrada em vigor, poucos anos antes, dos dispositivos constitucionais relativos à previdência rural e à lei orgânica da assistência social. Já a expansão subsequente se explica, no caso da previdência, pela dinâmica demográfica de envelhecimento, em consonância aos direitos vigentes de acesso às aposentadorias e pensões, e pela própria expansão da população ocupada segura (assalariados com-carteira e segurados especiais) que usufrui de diversos benefícios temporários, como o salário-maternidade e os auxílios para doença e acidentes de trabalho, dentre outros. No caso dos benefícios assistenciais, devem ser consideradas tanto a dinâmica de envelhecimento em condições de pobreza, já que este benefício se concede apenas a pessoas com renda domiciliar *per capita* inferior a 1/4 de salário mínimo mensal, como a entrada em vigor do estatuto do idoso, que desde 2004 rebaixou para 65 anos a idade mínima para o BPC/LOAS.

Nos casos de todos os beneficiários da assistência social, e de algo como 2/3 dos beneficiários totais da previdência, alarga-se a cobertura efetiva, sobretudo à população idosa, que passa a dispor de um salário mínimo mensal, em caráter vitalício e regular. Daí a importância da vinculação e dos ganhos reais do salário mínimo no período 1995/05, pois da combinação "aumento da cobertura + elevação real do valor-piso dos benefícios" resulta um incremento significativo da massa monetária – de origem pública e caráter permanente –

de trabalho, nos seguintes níveis de ensino, a saber: educação infantil, ensino fundamental, ensino médio, educação especial, educação de jovens e adultos, educação profissional em nível técnico e ensino superior.

com alto poder redistributivo junto aos municípios menores e junto aos segmentos mais pobres da população. Além do valor intrinsecamente social e ético desta situação, ela ajuda a sustentar a renda e a demanda local, dando lastro real a possíveis planos de expansão de novas contratações, inclusive formais, por parte de empresários atuantes nos setores terciários (comércio e serviços).⁸

Dois outros programas governamentais de natureza constitucional são o seguro-desemprego e o abono-salarial. Ambos se enquadram nesta mesma categoria de gasto social diretamente transferido sob a forma monetária para seus beneficiários, cumprindo, portanto, o mesmo papel relatado acima para as políticas previdenciária e assistencial de garantia e transferência de renda. Como se vê pela tabela 4, estes dois programas também tiveram forte expansão nestes dez anos sob análise, com ênfase para o sub-período 2000/05. Em síntese, vê-se que no sub-período 2000/05 o ritmo de concessão de benefícios se acelerou para ambos os conjuntos de programas, os do INSS e os do MTE, que viram aumentar, respectivamente, em 22,4% e em 54% o número de benefícios emitidos, contra uma taxa de variação, entre 1995/99, de 19,8% no caso do INSS e de -11,7% no caso do MTE. Apenas no ano de 2005, foram aproximadamente 14 milhões de benefícios emitidos pelo MTE, a maior parte exatamente igual ao valor de um salário mínimo, como previsto pelo abono-salarial, ou um pouco superior a isso, como resultado da aplicação das regras de concessão do seguro-desemprego. Somados aos cerca de 23 milhões de benefícios permanentes emitidos pelo INSS e aos cerca de 12 milhões de famílias beneficiárias dos programas de transferência condicionada de renda, chegamos a algo como 50 milhões de pessoas e/ou famílias, através das quais o Estado teria injetado aproximadamente R\$ 190 bilhões a preços de 2006 na economia. É plausível supor que todo esse valor tenha se convertido em consumo corrente de bens e serviços ao longo daquele ano, um importante vetor de demanda agregada – de origem pública e perfil redistributivo – na composição final do produto interno bruto.

**Tabela 4: Taxa de Variação dos Benefícios Emitidos pelo INSS e pelo MTE.
Brasil: 1995 a 2005.**

	variação 1995/99	variação 2000/05
Benefícios previdenciários	16,6%	20,9%
Benefícios acidentários	14,0%	13,0%
Benefícios assistenciais	59,1%	36,8%
Total INSS: benefícios emitidos	19,8%	22,4%
Seguro-Desemprego	-8,1%	31,2%
Abono-Salarial	-15,0%	74,1%
Total MTE: benefícios emitidos	-11,7%	54,0%

Fonte: MPAS e MTE. Elaboração Disoc / IPEA.

Com isso, seja por um aumento (regionalmente descentralizado) do pessoal empregado diretamente pelo Estado, seja pelos empregos indiretos que se sustentam a partir do gasto social monetário, o fato é que há atualmente um importante vetor de sustentação da ocupação, com fortes possibilidades de formalização, cuja característica distintiva é depender menos do ciclo econômico e mais da implementação continuada e da descentralização federativa das diversas políticas sociais em curso.⁹

⁸ Tem praticamente o mesmo significado a expansão das transferências condicionadas de renda. A diferença é que dentre seus beneficiários, mais de 11 milhões de famílias em 2006, predominam pessoas economicamente ativas, em sua maior parte ocupadas em relações de trabalho informais, sem vinculação previdenciária, cuja renda monetária ou inexistente ou é insuficiente para garantir o mínimo de bem-estar a seus membros.

⁹ Essas considerações são convergentes com os resultados de outra pesquisa recente sobre a distribuição regional do emprego formal, conduzida por Pochmann (2005). Segundo este autor, houve desconcentração do emprego formal rumo aos municípios de menor densidade populacional, menor receita tributária *per capita* e menor IDH, fenômeno que, no entanto, não teria condições de se sustentar por muito tempo. Em suas próprias palavras, “*porque as duas principais fontes de propulsão da nova distribuição do emprego formal no Brasil resultam da descentralização do gasto social que passou a ocorrer a partir da Constituição Federal de 1988 e do aumento das exportações vinculadas a produtos de baixo valor agregado, pequeno conteúdo tecnológico e intensivo em mão-de-obra de baixo custo.*” (Pochmann, 2005: 05). A rigor, segundo nossa própria forma de ver o problema, essas conclusões precisariam ser ponderadas por pelo menos dois aspectos: i) independente

3.2 Expansão e Diversificação do Crédito Interno.

Dentre os fatores de mais curto prazo relacionados com o mini-ciclo de crescimento econômico recente e com a recuperação do nível geral de ocupação e do próprio emprego formal está o movimento de expansão das operações de crédito do sistema financeiro nacional.¹⁰ Essa é uma variável explicativa crucial das tendências econômicas recentes, e embora os nexos causais do crédito para o emprego não sejam automáticos, é possível constatar, pela tabela 5, um movimento robusto de expansão do volume total do crédito no triênio 2004/06, puxado por captações do setor privado empresarial e por captações das pessoas físicas.¹¹ Ambas as rubricas mais do que compensaram as sucessivas quedas de participação do setor público nas operações totais de crédito do país, fazendo o volume total aproximar-se da casa dos R\$ 700 bilhões em 2006.

Esse montante representou 32,5% do PIB, a preços de 2006, percentual que praticamente faz o volume de crédito retornar ao patamar dos primeiros anos do plano Real. Na tabela 5 também se pode ver, por setor de atividade e frente a três sub-períodos selecionados (FHC 1, FHC 2 e Lula 1), que a dinâmica do crédito responde fortemente a decisões políticas.

de quantos e quais fatores propulsores do atual quadro de geração de empregos formais existir, para concluir de forma pessimista sobre eles é preciso antes verificar o grau de sustentabilidade temporal de cada um, sabendo de antemão que cada fator explicativo possui um conjunto de causas anteriores que lhe dão mais ou menos sustentação ao longo do tempo; ii) o fato do emprego formal ter crescido proporcionalmente mais nos municípios menores e mais pobres, engendrando um perfil ocupacional marcado por escolaridade média mais elevada, mas alta rotatividade e baixos rendimentos, não deveria ser visto, a priori, como sinal de desestruturação do mercado de trabalho, desde que, é claro, essas novas ocupações representem inserções de melhor tipo na estrutura produtiva, independente de estarem localizadas majoritariamente no setor terciário (comércio e serviços). Se for este o caso, e sobretudo se elas possuírem alto grau de sustentabilidade temporal, então todo esse movimento de expansão mais que proporcional do emprego formal rumo aos menores e mais pobres municípios não terá sido em vão. Ao contrário, poderá fazer parte de um processo virtuoso de desconcentração da estrutura produtiva e também de diminuição das desigualdades regionais e sociais.

¹⁰ Em especial, ver Bacen (2005).

¹¹ Para um exemplo de correlação entre empréstimos do BNDES, desempenho econômico, nível de contratação e de remuneração, ver Torres F.º & Puga (2006). Neste exercício, os autores constataram, para o período 2001/2005, que as empresas apoiadas pelo BNDES contrataram mais e pagaram melhores salários que as não-apoiadas. Ademais, esses resultados foram proporcionalmente mais expressivos quanto menor o tamanho dos estabelecimentos pesquisados. Em termos dos empregos formais gerados, as micro-empresas apoiadas pelo BNDES viram seu estoque de trabalhadores crescer 19% entre 2001/05, contra tão-somente 6,5% das micro-empresas não apoiadas. As pequenas e médias empresas, por sua vez, tiveram expansão de 8,2% e de 6,2% no estoque de trabalhadores no mesmo período, contra taxas de 1% e de 1,9%, respectivamente, para empresas não-apoiadas pelo banco. Por fim, as grandes empresas viram crescer em 3,7% o número de trabalhadores entre 2001/05, contra uma expansão de apenas 1,9% das grandes empresas não-apoiadas.

Tabela 5: Evolução das Operações Totais de Crédito do Sistema Financeiro Nacional, por setor de atividade econômica. Valores em R\$ milhões constantes de dezembro de 2006.

anos	Operações de Crédito do Sistema Financeiro Nacional							Volume Total	Taxa de Variação Anual	Volume Total de Crédito no PIB
	a pessoas físicas	ao setor industrial	ao setor serviços	ao setor comercial	ao setor rural	ao setor habitacional	ao setor público			
1995	38.669	118.206	60.398	63.862	47.501	102.603	75.293	506.532	-	36,1%
1996	37.106	113.901	57.797	61.938	41.524	95.594	81.612	489.474	-3,4%	33,0%
1997	57.145	115.668	55.998	52.852	38.314	91.146	92.120	503.244	2,8%	31,7%
1998	65.345	126.443	61.478	49.114	43.220	93.343	43.039	481.980	-4,2%	29,3%
1999	65.701	141.101	62.869	46.224	42.681	92.713	37.393	488.684	1,4%	28,3%
2000	83.022	128.572	67.458	45.615	43.038	91.754	28.282	487.741	-0,2%	27,7%
2001	111.483	143.143	81.632	52.341	40.525	54.202	22.193	505.518	3,6%	27,8%
2002	118.540	149.174	87.559	52.870	41.106	33.231	14.142	496.622	-1,8%	26,3%
2003	110.390	137.454	81.452	48.901	49.268	29.642	17.104	474.213	-4,5%	24,9%
2004	130.383	135.286	86.298	55.370	57.702	28.515	20.358	513.911	8,4%	26,1%
2005	173.590	137.925	91.453	62.839	63.728	28.693	20.862	579.090	12,7%	29,0%
2006	217.271	149.282	109.525	71.905	71.809	33.154	20.225	673.171	16,2%	32,5%
1995/98	69,0%	7,0%	1,8%	-23,1%	-9,0%	-9,0%	-42,8%	-4,8%	-	-
1999/02	80,4%	5,7%	39,3%	14,4%	-3,7%	-64,2%	-62,2%	1,6%	-	-
2003/06	96,8%	8,6%	34,5%	47,0%	45,8%	11,8%	18,2%	42,0%	-	-

Fonte: Bacen. Elaboração Disoc / IPEA.

Notas:

- (1) Os valores de cada ano foram obtidos através da média anual mensal.
- (2) Os valores em R\$ milhões correntes foram deflacionados pelo IPCA mês a mês a preços constantes de dezembro de 2006.

Não é outra a conclusão que se tira das taxas de variação das operações totais de crédito entre 1995/98, 1999/02 e 2003/06, as quais decresceram -4,8% no primeiro mandato de FHC, estagnaram-se no segundo, e depois, recuperaram-se em 42% no primeiro governo Lula. Mais interessante é ver que a recuperação foi significativa em todos os setores, com destaque para os seguintes movimentos: i) forte ampliação do volume e diversificação das modalidades de crédito a pessoas físicas, fatores que permitiram, somente no sub-período 2003/06, um incremento de quase 100% no volume de operações, ii) inversão de sinal em três setores econômicos de grande importância para a geração de empregos, como o são o setor rural (crédito agrícola e forte expansão do Pronaf), o setor habitacional (recuperação de investimentos com recursos do FGTS) e o setor público (empresas estatais e três níveis federativos), iii) importantes adições de crédito aos setores comercial, de serviços e industrial; neste último caso, embora de apenas 8,6% entre 2003/06, mas partindo de um patamar muito superior ao dos demais setores considerados.

Em todos os casos, há forte correlação entre os movimentos de expansão das operações de crédito e o esboço de recuperação econômica do triênio 2004/06, a qual aponta para um incremento das taxas de investimento na composição final do PIB pela ótica da demanda, tal qual registrado na tabela 5. Também há correlação positiva entre essa expansão recente do crédito e o nível de ocupação da força de trabalho, sendo que aquela que se assalaria com-carteira neste processo, tende a ter maiores chances de sustentabilidade no tempo. Isto porque esses novos postos de trabalho, gerados a partir do crédito, tiveram por trás vetores da demanda empresarial e pública, e não aqueles imperativos de sobrevivência que caracterizam a ocupação por conta-própria. Por este motivo, a expansão e a diversificação do crédito são fatores importantes a explicar porque nos dados da tabela 2 registra-se aumento de participação do emprego formal e queda do trabalho por conta-própria no período recente.

3.3 Aumento e Diversificação do Saldo Exportador.

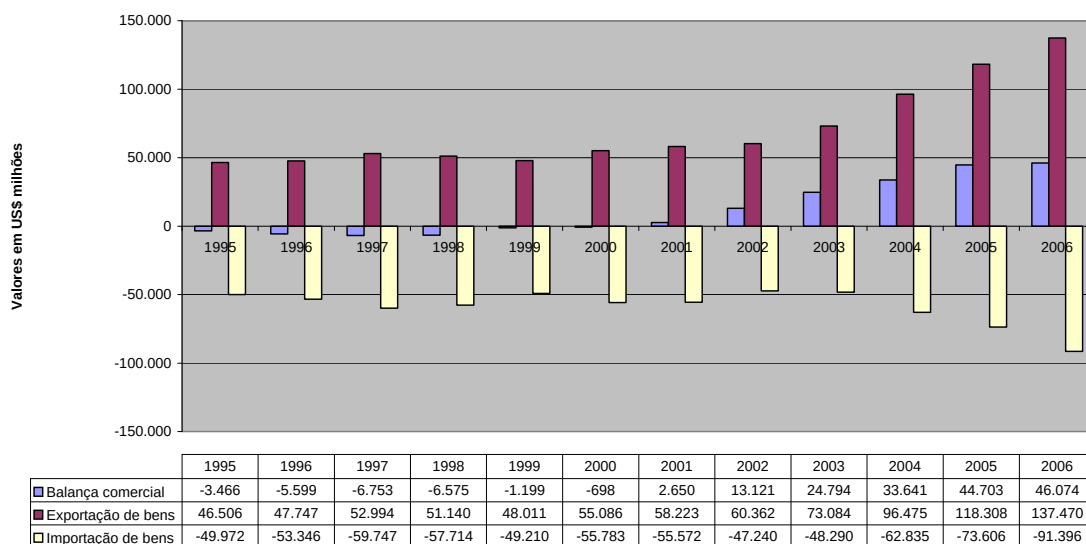
Outro fator que pode ser considerado de curto prazo na explicação do atual cenário de expansão das ocupações e de alargamento do emprego formal relaciona-se com uma maior e mais firme participação do comércio exterior brasileiro na composição do PIB. Como se vê pelo gráfico 4, tanto importações como exportações passaram a crescer de maneira mais sustentada desde 1999, sendo que desde 2003 as exportações aceleraram o ritmo de crescimento frente às importações, dando origem a um expressivo saldo comercial positivo.

O resultado desse incremento geral das exportações foi uma expansão de ocupações agrícolas, sobretudo depois da desvalorização cambial de 1999, que também se relaciona com o aumento do crédito junto ao setor rural. Embora setores agrícolas e agroindustriais de exportação tendam mais a desempregar que empregar trabalhadores, é possível que a força de trabalho remanescente esteja ficando empregada com-carteira. Por outro lado, há uma expansão de ocupações agrícolas, em grande medida informais, que deriva na verdade do alargamento da fronteira agrícola e de algum refluxo migratório vindo de médias e grandes cidades.

Mas o aumento das exportações também atingiu parte dos segmentos industrial e comercial, com rebatimentos positivos em termos de empregos formais. Na verdade, constatou-se em pesquisa recente que as empresas

exportadoras contínuas geraram mais empregos do que as empresas similares não-exportadoras.¹² Uma possível explicação para isso é que, a despeito dos maiores ganhos de produtividade dentre as exportadoras, as que permanecem no mercado por períodos mais longos, acabam ganhando mais espaço e empregando mais trabalhadores (em geral assalariados com-carteira) que as empresas não-exportadoras ou aquelas de menor produtividade.

Gráfico 4: Evolução da Balança Comercial Brasileira entre 1995 e 2006.



Fonte: Bacen. Elaboração Disoc / IPEA.

De toda forma, o fato é que o tipo de emprego direto gerado a partir da demanda por exportações tende, tanto quanto aquele gerado a partir da expansão do crédito, a ser de maior durabilidade e de melhor qualidade, tendo na formalização dos contratos de trabalho um dos seus principais atributos. Por outro lado, a pujança das exportações pode ser afetada negativamente pelo movimento de apreciação da moeda nacional frente ao dólar, o que reforça a necessidade de se readequar a estratégia de condução macroeconômica para a relação câmbio / juros no país.

3.4 Regime Tributário Simplificado para Micro e Pequenas Empresas.

Com a instituição de um regime de desoneração e simplificação tributária adotado para as micro e pequenas empresas do país, tem-se desde 1996 um fator explícito de incentivo à formalização e ao fortalecimento desses pequenos negócios.¹³ Ainda que as pesquisas até agora empreendidas sobre este assunto não tenham podido afirmar que, na ausência do SIMPLES, o conjunto de micro e pequenas empresas teriam tido desempenho inferior ao observado desde sua presença, há indícios estatísticos fortes de que este sistema tributário

¹² A respeito, ver De Negri, De Negri, Coelho & Turchi (2006: 26-31). Neste trabalho, os autores chegam às seguintes taxas de crescimento do emprego formal nas firmas brasileiras, entre 2000 e 2004: firmas totais (19%), as quais foram decompostas em: multinacionais (8%), exportadoras (14%), exportadoras contínuas (17%), industriais (19%) e industriais com mais de 500 funcionários (29%).

¹³ O SIMPLES foi instituído pela lei n. 9.317 de 1996. No início, ela estabeleceu que apenas as microempresas com faturamento anual bruto de até R\$ 120 mil e as empresas de pequeno porte com faturamento anual bruto entre R\$ 120 mil e R\$ 720 mil poderiam aderir ao sistema. Depois, por meio da lei n. 9.732 de 1998, foi elevado para R\$ 1,2 milhão o limite de faturamento das pequenas empresas. Agora, desde a lei n. 11.196 de 2005, os limites de faturamento anual bruto foram duplicados para R\$ 240 mil no caso das microempresas e para R\$ 2,4 milhões no caso das empresas de pequeno porte.

simplificado tenha sido compatível com a ampliação das oportunidades legais de formalização dos pequenos empreendimentos e dos seus respectivos vínculos empregatícios.¹⁴

Pelo menos é isso que se verifica na tabela 6, que nos informa acerca de um processo mais intenso de criação e/ou adesão de vínculos empregatícios e de estabelecimentos optantes do SIMPLES, *vis a vis* os não-optantes. Embora parte dessa diferença possa ser atribuída ao fato de que há uma dinâmica mais frenética de criação e destruição de micro e pequenas empresas, *vis a vis* às médias e grandes, não deixa de ser surpreendente verificar que, entre 1999/05, enquanto a quantidade de estabelecimentos optantes pelo SIMPLES variou 74,1%, a quantidade de estabelecimentos não-optantes o fez no percentual de apenas 8,4%. No mesmo intervalo de tempo, enquanto a quantidade de vínculos empregatícios formais, associados aos estabelecimentos optantes do SIMPLES, cresceu 60,4%, a mesma taxa foi de tão-somente 39,9% nos estabelecimentos não-optantes.

Ano	Estabelecimentos	
	Optantes	Não-optantes
1999/05	74,1%	8,4%
2000/01	60,4%	39,9%
2003/04	74,1%	8,4%

Tanto no caso do número de estabelecimentos declarantes da GFIP como no dos seus respectivos vínculos formais registrados, ainda que continue havendo no Brasil uma alta taxa de mortalidade de empresas e postos de trabalho, parece que esta está sendo tendencialmente superada por uma taxa de natalidade um pouco maior. No período 1999/05, a quantidade total de estabelecimentos teve acréscimos importantes nos biênios 2000/01 e 2003/04, muito embora isto tenha sido devido proporcionalmente mais aos estabelecimentos optantes do SIMPLES que aos não-optantes. Por outro lado, se for possível associar parte deste aumento dos estabelecimentos optantes ao reenquadramento das pequenas empresas na lei, proporcionado pela elevação do faturamento anual máximo permitido (o qual passou, em 1998, de R\$ 720 mil para R\$ 1,2 milhão), então é de se esperar que a pequena queda de estabelecimentos optantes ocorrida em 2005 seja facilmente recuperada nos anos subsequentes, pois neste ano houve outra alteração legal substantiva, fazendo os limites de faturamento dobrarem, respectivamente, de R\$ 120 mil para R\$ 240 mil no caso das microempresas, e de R\$ 1,2 milhão para R\$ 2,4 milhões no caso das empresas de pequeno porte. Se isto ocorrer em relação ao número de estabelecimentos optantes pelo SIMPLES, certamente haverá um efeito positivo também em relação ao número de vínculos formais. Estes estabelecimentos empregaram, na média do período 1999/05, algo como 3,5 trabalhadores com vínculo formal, o que significa que para cada 100 novos estabelecimentos optantes pelo SIMPLES, é de se esperar cerca de 350 novos vínculos empregatícios em média.

Mais incertas são as fontes de criação de novos estabelecimentos não-optantes, pois esta depende proporcionalmente mais da própria trajetória de crescimento da economia e dos fatores que lhe dão sustentação no longo prazo, como o aumento e descentralização do gasto público efetivo, a expansão e diversificação do crédito interno e do saldo exportador, o equacionamento da armadilha câmbio / juros, etc. Ainda que em ritmo mais lento que a multiplicação dos estabelecimentos optantes pelo SIMPLES, é importante que se recupere a dinâmica de criação e sustentação de novos estabelecimentos não-optantes, dentre outros motivos, pelo simples fato de que eles, por serem em geral maiores, empregam proporcionalmente mais trabalhadores. Na média do período 1999/05, cada estabelecimento não-optante foi responsável pela manutenção de algo como 13,2 postos de trabalhos, vale dizer: para cada 100 novos empreendimentos deste tipo, seriam gerados em média 1.320 novos vínculos formais de trabalho no país, quase quatro vezes mais que os empregos criados pelos estabelecimentos optantes do SIMPLES.

¹⁴ Pelo menos é essa a conclusão de um estudo recente sobre o assunto, tal qual pode ser encontrado em Delgado et alli (2007), ou seja: “(...) não temos elementos empíricos suficientes para sustentar a tese de que a ausência de tributação facilitada provocaria involução no sistema, mas sim de que sua presença é consistente com a reprodução e pequena melhoria nos indicadores de desempenho daqueles que optaram.” (Delgado et alli, 2007: 42).

Esta diferença no multiplicador potencial de empregos, dá origem a uma diferença de patamar entre os dois tipos de estabelecimentos aqui considerados, no que tange ao estoque de vínculos empregatícios de cada um. Computados no período 1999/05, enquanto o total de vínculos formais passa de um patamar de 4 milhões para perto de 6 milhões, entre os estabelecimentos optantes do SIMPLES, esse patamar salta da casa dos 14 milhões para mais de 19 milhões de vínculos entre os estabelecimentos não-optantes. De todo modo, em ambos os casos, a notícia importante é que o estoque de estabelecimentos e de vínculos formais mantidos ano-a-ano tem demonstrado uma certa tendência de crescimento. Ao menos no período 1999/05, foram criados mais estabelecimentos e empregos formais que destruídos, o que ajuda a explicar o movimento recente de formalização do emprego e suas condições de sustentação ao longo do tempo.

3.5 Melhora das Ações de Intermediação de Mão-de-Obra e de Fiscalização do MTE.

Por fim, um último aspecto relacionado – neste caso, diretamente – ao movimento recente de recuperação do emprego formal é a melhora da gestão do MTE sobre as ações de intermediação de mão-de-obra e fiscalização das condições e relações de trabalho.

No que se refere ao primeiro ponto, informações do MTE dão conta de que a atratividade do serviço de intermediação de mão-de-obra cresceu muito junto aos trabalhadores, sobretudo depois de 1999. E embora o mesmo não tenha ocorrido com a mesma intensidade junto às empresas que ofertam suas vagas pelo SINE, houve uma melhora no indicador relativo à colocação de trabalhadores no mercado, cuja taxa passou do patamar de 40% no sub-período 1995/99 para a casa dos 52% em 2005, conforme dados da tabela 7. Apesar disso, o percentual de trabalhadores inseridos pelo SINE no mercado de trabalho ainda é muito baixo frente ao total de trabalhadores anualmente admitidos em relações formais, segundo o CAGED / MTE. Esta taxa, embora tenha apresentado um certo crescimento ao longo do tempo, em nenhum ano da série chegou a ultrapassar a casa dos 9%.

Tabela 7: Indicadores de Desempenho da Intermediação de Mão-de-Obra, em Porcentagem (%).

Programa	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	média 95/05
Intermediação de mão-de-obra via Sine												
Taxa de aderência (1)	39,2	40,1	46,5	44,1	40,5	45,4	51,8	52,7	54,1	53,6	52,0	47,3
Taxa de admissão (2)	1,5	1,9	2,5	3,6	5,2	6,0	7,2	8,9	8,6	7,9	7,3	6,0

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego. Elaboração DISOC / IPEA.

Notas: (1) colocados via Sine / vagas captadas pelo Sine;

(2) colocados via Sine / admitidos segundo Caged.

Com relação à segunda dimensão, que considera a possibilidade de ter havido uma gestão mais eficaz do MTE no gerenciamento do mercado formal de trabalho, percebe-se pela tabela 8 um incremento mais que proporcional de trabalhadores registrados sob ação fiscal que de empresas fiscalizadas, ao longo do período 1996/06. Os primeiros quase dobraram de patamar entre as médias dos sub-períodos 1996/98 e 1999/02, passando de 283,8 mil para 461,7 mil trabalhadores registrados sob ação da fiscalização do trabalho. Depois, na média do período 2003/06, houve novo salto para cima, fazendo o patamar de trabalhadores registrados pular para a casa dos 664,8 mil. Enquanto isso, o número médio de empresas fiscalizadas declinou entre os dois primeiros sub-períodos, recuperando-se, no entanto, ao longo do terceiro sub-período, para um patamar de 330,1 mil empresas. Esses números se traduzem em uma melhora geral de dois indicadores importantes, explicitados na tabela 8.

ANO	Empresas Fiscalizadas	Empregados Registrados sob Ação Fiscal	sob ação Fiscal / Empresas Fiscalizadas	Empregados Registrados sob ação Fiscal / Admitidos segundo CAGED / MTE
1996	404.755	268.558	0,7	-
1997	369.315	321.609	0,9	3,8%
1998	315.605	261.274	0,8	3,2%
1999	347.380	249.795	0,7	3,1%
2000	353.617	525.253	1,5	5,4%
2001	296.741	516.548	1,7	5,0%
2002	304.254	555.454	1,8	5,7%
2003	285.241	534.125	1,9	5,4%
2004	302.905	708.957	2,3	6,3%
2005	375.097	746.272	2,0	6,1%
1996/98	363.225	283.814	0,8	3,5%
1999/02	325.498	461.763	1,4	4,8%
2003/06	336.141	664.647	2,0	5,9%

Em primeiro lugar, o número de empregados registrados sob ação fiscal, por empresa fiscalizada, passou de 0,8 na média do sub-período 1996/98, para 1,4 no sub-período 1999/02, chegando a 2,0 entre 2003/06. Isto denota uma melhor eficácia da ação de fiscalização por parte do MTE, pois para cada empresa fiscalizada, cresce o número de trabalhadores registrados. Com isso, cresceu também o número de empregados registrados sob ação fiscal no universo de trabalhadores formais admitidos anualmente, de acordo com o CAGED / MTE. Esta taxa passou de 3,5% no sub-período 1996/98, para 4,8% no sub-período subsequente, chegando a 5,9% na média do sub-período 2003/06. Apesar disso, embora ela tenha praticamente dobrado desde 1999, evidenciando portanto uma contribuição positiva e crescente desse fator para a geração de empregos formais no período recente, ainda se encontra, tal qual o dado para a intermediação de mão-de-obra, em patamar muito reduzido frente ao tamanho do mercado de trabalho nacional.

Em ambos os casos – intermediação e fiscalização – parece tanto ter havido uma contribuição de fato positiva na expansão do mercado formal de trabalho ao longo dos anos recentes, quanto parece haver ainda um bom espaço para melhorias subsequentes nos indicadores analisados, cujo motor passa por decisões sob forte comando do governo. Ou seja, ampliar o campo de intervenção governamental no mercado de trabalho, com ações mais robustas de intermediação de mão-de-obra e de fiscalização das relações contratuais, dentre outras alternativas possíveis no âmbito do SPETR, pode ser uma forma direta de influenciar positivamente os indicadores de formalização do trabalho no país.

4. Considerações Finais.

É bastante relevante a constatação obtida pela PNAD / IBGE (e demais fontes estatísticas e registros administrativos) acerca da trajetória recente de recuperação do emprego assalariado formal, bem como do aumento de filiação previdenciária de natureza voluntária, fenômeno este que foi observado basicamente junto aos trabalhadores sem-carteira assinada. A partir disto, uma questão colocada para os estudiosos do mundo do trabalho é a de apontar e investigar os fatores mais importantes a explicar os motores de expansão do processo recente de assalariamento formal no país. Adicionalmente, deve-se averiguar em

que medida – e sob quais condições – esse movimento seria sustentável no tempo, engendrando a partir dele um processo virtuoso de estruturação e ordenamento do mercado de trabalho, aliado a uma trajetória também benéfica de melhoria dos indicadores de desempenho financeiro da previdência social.

Em que pesem as dificuldades empíricas para estabelecer causalidades nem sempre diretas ou óbvias, cremos ter conseguido, como primeira aproximação ao tema, um grau de conhecimento mais acurado sobre o assunto. Isto porque pudemos identificar ao menos cinco fatores explicativos para a dinâmica recente de assalariamento formal do mercado de trabalho brasileiro, todos eles operando numa mesma direção, provavelmente em simultâneo, ainda que em combinações diversas entre si.

Aumento e desconcentração do gasto social, aumento e diversificação do crédito interno, aumento e diversificação do saldo exportador, consolidação do regime tributário simplificado para microempresas e empresas de pequeno porte (SIMPLES) e uma maior eficácia das ações de intermediação de mão-de-obra e de fiscalização das relações e condições de trabalho nas empresas, foram os fatores identificados como os principais responsáveis pela trajetória de recuperação do emprego formal no período 2001/2005.

Como conclusão mais geral do estudo empreendido, segue a constatação de que todos os fatores trabalhados ao longo do texto e acima elencados, são passíveis de algum tipo de atuação conscientemente direcionada por parte do Estado. Ou seja, haveria instrumentos de ação e capacidade operativa suficientes nos aparelhos de Estado já existentes para a ativação desses e outros fatores em prol de uma estratégia mais robusta e duradoura de desenvolvimento com inclusão social pelo trabalho. Para tanto, urge romper a armadilha câmbio / juros que aprisiona o país ao curto-prazo e à estabilização monetária como único objetivo de política econômica.

Referências Bibliográficas.

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Relatório de Economia Bancária e Crédito*. Brasília: Bacen, 2005.
- BELLUZZO, L. G. & ALMEIDA, J. G. *Depois da Queda: A Economia Brasileira da Crise da Dívida aos Impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- CARDOSO JR, J.C. A questão do trabalho urbano e o sistema público de emprego no Brasil contemporâneo: décadas de 1980 e 1990. Em: JACCOUD, L. (org.). *Questão Social e Políticas Sociais no Brasil Contemporâneo*. Brasília: IPEA, 2005.
- CARNEIRO, R. (org.). *A Supremacia dos Mercados e a Política Econômica do Governo Lula*. São Paulo: Editora Unesp, 2006.
- COSTANZI, R. N. Evolução do emprego formal no Brasil (1985-2003) e implicações para as políticas públicas de geração de emprego e renda. Brasília: *Texto para Discussão* n. 1039, IPEA, 2004.
- DE NEGRI, F., DE NEGRI, J. A., COELHO, D. & TURCHI, L. Tecnologia, exportação e emprego. Em: DE NEGRI, F., DE NEGRI, J. A., COELHO, D. *Tecnologia, Exportação e Emprego*. Brasília: IPEA, 2006.
- DEDECCA, C. S. & ROSANDISKI, E. N. Recuperação econômica e a geração de empregos formais. Brasília: *Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, Ministério da Ciência e Tecnologia, Parcerias Estratégicas, Edição Especial* (Análise da PNAD 2004), n. 22, 2006.
- DELGADO, G. et alli. Avaliação do SIMPLES: implicações à formalização previdenciária. Brasília: *Texto para Discussão* n. 1277, IPEA, 2007.
- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios: síntese de indicadores 2005*. Rio de Janeiro: IBGE, PNAD 2005.

IBGE. *Pesquisa Mensal de Emprego: principais destaques da evolução do mercado de trabalho nas regiões metropolitanas abrangidas pela pesquisa (2003-2006)*. Rio de Janeiro: IBGE, PME 2006.

MATTOSO, J. & POCHMANN, M. Mudanças estruturais e o trabalho no Brasil dos anos 90. Campinas: *Economia e Sociedade*, I.E. Unicamp, n.10, 1998.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. *Características do Emprego Formal: RAIS 2005*. Brasília: MTE, RAIS 2005.

PAULA, J. A. (org.). *Adeus ao Desenvolvimento: a opção do governo Lula*. Belo Horizonte: Autêntica, 2005.

POCHMANN, M. Estudo da dimensão territorial do PPA: mercado de trabalho. Brasília: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos / CGEE, 2005.

RAMOS, L. & FERREIRA, V. Padrões espacial e setorial da evolução da informalidade no período 1991-2005. Rio de Janeiro: *Pesquisa e Planejamento Econômico*, IPEA, vol. 36, n. 3, 2006.

TORRES Fº, E. T. & PUGA, F. P. Empresas apoiadas pelo BNDES geram mais emprego e pagam mais. Rio de Janeiro: *Visão do Desenvolvimento*, BNDES, n. 17, 2006.

REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO RURAL NO COMPLEXO AGROINDUSTRIAL (CAI) CITRÍCOLA PAULISTA

*Gabriela da Rocha Barbosa**
*Francisco José da Costa Alves***

RESUMO

Este artigo tem como objetivo ilustrar como o movimento de reestruturação produtiva no Brasil contribuiu com o processo de precarização do trabalhador rural no CAI citrícola paulista. Para tanto analisa-se, respectivamente, duas etapas do desenvolvimento do capitalismo na agricultura, o avanço do capitalismo e as conseqüências deste processo, principalmente no que tange as relações de trabalho, e a reestruturação produtiva, entendendo-a como um processo que visa superar a crise do capitalismo e promover competitividade às empresas por meio de inovações tecnológicas e organizacionais. Chega-se a conclusão, por meio de estudos de caso, que no CAI citrícola paulista este processo de reestruturação se dá através da flexibilização dos direitos trabalhistas, através da terceirização.

Palavras-chave: Reestruturação produtiva; CAI citrícola paulista; Trabalhador rural.

* Graduada em Administração de Empresas com habilitação em comércio exterior pela Universidade Eurípides de Marília (2005), mestranda em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos.

** Graduado em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1973), mestrado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1978) e doutorado em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas (1991). Atualmente é professor adjunto da Universidade Federal de São Carlos. Tem experiência na área de Economia Rural e vem atuando em ensino, pesquisa, extensão e orientação acadêmica nos seguintes temas: relações de trabalho, desenvolvimento sustentável, movimentos sociais no campo e economia solidária.

1. INTRODUÇÃO

Com o desenvolvimento do capitalismo no campo, na década de 60 e 70, fortemente regulado pelo Estado, aceleram-se vários processos, dentre eles o processo de mecanização, a substituição de culturas, a incorporação de novas áreas agrícolas e seus corolários como a concentração fundiária, o êxodo rural e a concentração de renda.

Essas transformações no meio rural repercutiram diretamente nas relações de produção e nas relações de trabalho, com o surgimento de novas formas de organização do trabalho e a incorporação de novos agentes ao sistema de produção agrícola.

É a partir dos anos 60 que tais mudanças começam a ganhar força na agricultura brasileira. Uma das mais marcantes, é o surgimento de uma nova relação de trabalho baseada no assalariamento. A partir de então, novos agentes são incorporados à dinâmica do campo: os trabalhadores volantes e os turmeiros ou “gatos”, não necessariamente nesta ordem.

A origem desses trabalhadores, conhecidos também como bóias-frias, anuncia a expansão do assalariamento temporário na agricultura. Desde então, a contratação de mão-de-obra caracteriza-se pela informalidade e pela intermediação da venda da força de trabalho.

No CAI citrícola paulista as formas de contratação de mão-de-obra rural não fogem à regra da agricultura com a utilização de trabalhadores volantes sem registro em carteira, e portanto, sem os direitos legais previstos como férias, 13º salário, previdência social, FGTS, auxílio doença, auxílio maternidade, piso salarial, aviso prévio, descanso semanal remunerado e condições adequadas de trabalho.

Na década de 80 com a eclosão das greves dos trabalhadores rurais e com a pressão exercida pelos produtores e associações de classe rural surgia uma esperança para os trabalhadores de este quadro mudar, primeiramente porque em 1986 é firmado um contrato padrão entre as indústrias processadoras de laranja e os produtores rurais, dentre as conquistas este contrato previa a contratação dos colhedores de laranja diretamente pelas indústrias, sem intermediação dos “gatos” que também passariam a ser funcionários das indústrias. E mais adiante, quando a partir de muitas reivindicações e lutas no ano de 1988 entra em vigor a nova CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas) que passa a regulamentar por completo o trabalho rural.

Entretanto, na década de 90, justamente no período em que o país passa por transformações seguindo as tendências de reestruturação produtiva mundial, o contrato padrão é rompido e uma nova forma de contratação de mão-de-obra rural no CAI passa a ser adotada.

Essa reestruturação que o mundo assistiu no início dos anos 80, surgiu a partir da crise da valorização do capital que colocou em cheque o paradigma Fordista-Taylorista de produção, repercutindo de forma direta no mundo do trabalho. O novo modelo (Toyotista ou Pós-fordista) surgiu com a promessa de aumentar a competitividade das empresas, por meio da adoção de técnicas organizacionais e do trabalho que tinham como elemento principal a flexibilidade. A adoção deste modelo incentivou mudanças organizacionais que acabaram por reduzir o número de empregos.

A falta de empregos formais levou ao crescimento do mercado informal de trabalho, onde a precarização reside sob a forma de trabalho temporário, terceirizado, parcial, etc. Todas essas formas possuem uma característica em comum que é a desregulamentação dos direitos trabalhistas.

As causas desse processo de precarização do trabalho decorrente do desemprego, conforme consenso de autores são dentre outras: o avanço tecnológico, mais fortemente

representado pela terceira revolução industrial, o processo de globalização e o surgimento de novos padrões de produção com o advento da automação nas indústrias. No Brasil, este processo ganha “nome” a partir dos anos 90, quando o país se abre para o mercado externo através da liberalização (que abrange o mercado de capitais, a privatização, a desregulamentação e abertura comercial) e passa a sofrer com a globalização e o acirramento da concorrência, tendo de se adequar à nova ordem mundial em que a empresa para se manter competitiva e alcançar a eficiência necessita reduzir custos e acabar com a rigidez institucional. Assim, as empresas passam a ter suas decisões justificadas pelo que se diz ser a flexibilização dos direitos trabalhistas. Portanto, o que se busca mostrar neste artigo é que as mudanças engendradas com a reestruturação produtiva no Brasil nos anos 90, fruto de uma nova fase do desenvolvimento do capitalismo mundial, só serviram para agravar o problema da desregulamentação da contratação de trabalhadores rurais no CAI citrícola paulista.

2. METODOLOGIA

A metodologia de pesquisa se baseou em levantamento bibliográfico e pesquisa de campo. O método de pesquisa secundária visou à obtenção de dados descritivos já que esta buscou integrar informações advindas de revisão bibliográfica de áreas relativa à Administração da Produção, Sociologia e Direito, bem como da consulta a endereços eletrônicos confiáveis do setor. Já a pesquisa de dados primários aconteceu através de entrevistas com sindicatos patronais e sindicatos de empregados rurais, nas delegacias regionais de trabalho, com trabalhadores rurais e também por meio de estudos de múltiplos casos em consórcios de produtores rurais localizados no “cinturão” citrícola paulista, que abrange as cidades de Limeira, Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, Sorocaba e Triângulo mineiro.

Para mostrar como a reestruturação produtiva mundial contribuiu com a precarização do trabalho do colhedor citrícola paulista o artigo foi dividido em oito seções e se estruturou da seguinte maneira: Primeiramente, propõe-se a estudar a modernização da agricultura e suas consequências para o mercado de trabalho agrícola, ilustrando também tais consequências por meio do processo de trabalho do colhedor de laranja pertencente ao CAI citrícola paulista, bem como sua superexploração e as formas de contratação. Na quarta seção trata das transformações mundiais ocorridas a partir da década de 80 e a ascensão do discurso da flexibilização dos direitos trabalhistas. Na quinta seção trata da repercussão dessas transformações no CAI com a adoção da terceirização através das cooperativas de produtores rurais. Por fim, na sexta seção trata das novas formas de contratação de mão-de-obra rural no CAI citrícola paulista.

3. A MODERNIZAÇÃO DA AGRICULTURA

A modernização da agricultura concretizou-se por meio do desenvolvimento do capitalismo no campo. Este tinha como objetivo aumentar a produtividade agrícola através da sujeição da natureza às vontades do capital (inovações tecnológicas) e, por outro lado, tornar a agricultura consumidora de produtos industriais.

Entre as décadas de 60 e 80 este processo de modernização se intensifica no Brasil com o surgimento de um novo padrão agrário fruto da inserção da agricultura dentro da dinâmica dos complexos agroindustriais. A passagem do padrão agrário tradicional para o moderno contempla o processo de industrialização da agricultura, que só se concretizou no país com a internalização do D1 agrícola (bens de capital e insumos agrícolas) e com a proletarianização do trabalhador rural, que serão responsáveis,

respectivamente, pelo fornecimento de capital e de força de trabalho para a nova dinâmica de acumulação de capital comandada pela indústria (Graziano da Silva, 1980). O desenvolvimento do capitalismo na agricultura afetou as relações de trabalho no campo propiciando o surgimento da relação de trabalho baseada no assalariamento, o que culminou com a incorporação de novos agentes à dinâmica agrícola: os trabalhadores volantes e os turmeiros ou “gatos”.

De forma geral as mudanças verificadas a partir da década de 60 derivam do desenvolvimento da mecanização agrícola, da instituição de leis trabalhistas e da especialização de culturas, por meio de subsídios a produtos pertencentes à pauta de exportação do país.

Para Graziano da Silva (1980) o processo de modernização da agricultura afetou as relações capitalistas no campo e criou excedentes de mão-de-obra, já que as inovações mecânicas acentuaram a sazonalidade no emprego de mão-de-obra aumentando com isso, o uso de mão-de-obra temporária.

Outros autores relatam que a contratação de trabalhadores temporários foi mais fortemente incentivada quando da criação dos Estatutos da Terra e do Trabalhador Rural, que tinham por finalidade regulamentar as relações de trabalho no campo, entretanto, onerava os produtores com a criação de encargos trabalhistas sobre os salários pagos aos trabalhadores e forçava os fazendeiros a reduzir o número de trabalhadores residentes em suas fazendas.

D’Incao (1975) discorda que a criação do Estatuto tornou mais onerosa a contratação do que o sistema anteriormente usado, o de arrendatário ou o de parceiro, para a autora a possibilidade de furta-se a eles, pela contratação do volante, é que permitia uma rentabilidade muito maior.

“A possibilidade de contar com o trabalhador volante decorre exatamente da existência de um excedente da oferta de força de trabalho em relação à demanda [...] a necessidade de trabalhar para sobreviver, num quadro de escassez de oportunidades de trabalho, associada a um relativo desconhecimento de seus direitos legais, por parte do trabalhador, garante portanto ao empregador a possibilidade de contar com o volante” (D’INCAO, pg. 120,1975).

Alguns também destacam que o fim do regime de colonato no Estado de São Paulo, que resultou na eliminação do colono das fazendas e passou a utilizar trabalhadores temporários assalariados, foi favorecido pela crise do café. Com a crise um grande contingente de mão-de-obra cara foi liberada, favorecendo assim a utilização do trabalhador temporário, principalmente na cultura da cana-de-açúcar que começava a ter o seu cultivo expandido.

Com o fim do colonato, a força de trabalho migra para as cidades e os fazendeiros passam a utilizar os gatos como facilitadores que irão contribuir na arregimentação dos trabalhadores nas cidades e na administração do trabalho nas fazendas. Eles fazem o contrato com o proprietário e arrebanha pessoal na periferia das cidades e os levam em caminhões para as fazendas mediante comissão tirada do salário do trabalhador.

O desenvolvimento do capitalismo no campo trouxe conseqüências perversas para o trabalhador e para o pequeno produtor rural, principalmente no Estado de São Paulo onde a proletarianização ocorreu de forma mais intensa.

Os trabalhadores volantes, como o próprio nome diz, não possuem emprego fixo e nem lugar para morar, além do mais, enquanto a produção dessa força de trabalho se dá no campo o custo de sua reprodução ocorre na cidade, já que os trabalhadores moram nas periferias urbanas e consomem nas cidades. E por morarem nas cidades sofrem com a

intermediação da venda da sua força de trabalho através dos turmeiros (gatos) que funcionam como elo de ligação entre produtor e trabalhador rural.

O volante, como resultado do processo de liberação de mão-de-obra provocado pelo desenvolvimento do capitalismo, deve ser visto sob a ótica das relações do rural com o urbano, uma vez que, quando não está trabalhando na agricultura, mais precisamente nas entressafras, engrossa a formação de um exército industrial de reserva nas cidades que contribui para a depreciação dos salários pagos aos trabalhadores (D'INCAO, 1975). Percebe-se com isso que o capitalismo conseguiu romper com a divisão que existia entre a cidade e o campo, entre o rural e o urbano agravando a situação do trabalhador, mas favorecendo a acumulação do capital.

No Brasil este quadro de concentração fundiária, êxodo rural, superexploração dos empregados e concentração de renda foi fruto de um processo de modernização dito por muitos autores como conservador, uma vez que preservou as estruturas produtivas rurais.

No CAI citrícola paulista é possível perceber as conseqüências da modernização através do processo de trabalho do colhedor de laranja, que sofre com a intermediação da venda da sua força de trabalho e com a precariedade das condições em que trabalha. A seguir explicita-se o processo de exploração da força de trabalho no CAI citrícola paulista

3.1. Processo de produção e de trabalho citrícola

Pode-se dizer que a produção de laranja passa por três processos básicos que são: a formação do pomar, os tratos culturais e a colheita.

A etapa da formação do pomar pode ser terceirizada ou ser arrendada pelos produtores e consiste na escolha da variedade a ser plantada, do preparo do solo e da compra das mudas.

Já os tratos culturais são mais intensivos nos primeiros anos do plantio e consistem da correção do solo e das práticas de manejo (calagem, adubação e controle de mato). Esses processos influenciam diretamente na fertilidade do solo e na produtividade do pomar.

O período específico para a colheita das frutas depende da maturidade, sendo que cada variedade possui um período mais adequado para a colheita. Colhendo-se no período certo, se obtém o melhor teor de sólidos solúveis da fruta. A época certa da colheita é definida após uma avaliação do pomar, realizada pela empresa compradora, pela qual se determina o Brix, a acidez e o ratio (ALMEIDA, 2002 APUD VIEIRA, 1998).

O Brix é a quantidade ou porcentagem de sólidos solúveis, a acidez indica a porcentagem de ácido cítrico e o ratio é a relação dos dois anteriores. O ratio considerado ideal é acima de 12 e abaixo de 16, sendo que fora deste intervalo o suco apresenta valor comercial mais baixo e cada mercado apresenta preferências diferentes em termos de ratio. Fatores como a colheita realizada na hora certa, quantidade de chuvas durante o crescimento e maturação da fruta, a variedade da planta e o solo são características que diferenciam o valor do ratio (ALMEIDA, 2002 APUD VIEIRA, 1998).

A colheita da laranja é feita manualmente, por isso mesmo, esta é a etapa que utiliza o maior contingente de trabalhadores. Os trabalhadores responsáveis pelas colheitas são conhecidos como trabalhadores volantes, isso porque, estes são migrantes temporários, residem nas cidades e vão para o trabalho no campo somente no período de safra que se estende de maio a dezembro, sendo que, o período principal de colheita concentra-se nos meses de setembro a novembro, existe também, só que em menor proporção, os chamados bóias-frias do campo, pequenos produtores familiares que são assalariados temporários de outras propriedades somente na época da colheita.

De acordo com pesquisa efetuada por Baptistella et al (1996) as turmas de colheita são formadas em média por 29 pessoas. Em geral os responsáveis pelo agrupamento destes trabalhadores são os turmeiros ou “gatos” que agenciam a mão-de-obra e liberam o produtor rural dos encargos sociais desta operação. Os gatos também prestam serviços ao produtor supervisionando a realização dos trabalhos em campo de acordo com as especificações atribuídas por ele.

Os turmeiros ou gatos também são responsáveis pelo transporte dos trabalhadores até o local de trabalho, estes buscam os trabalhadores nos pontos de encontro previamente estipulados. Os trabalhadores são distribuídos pelo pomar logo pela manhã munidos de sacolas especiais para a colheita e escadas para apanhar as frutas nas árvores, bem como as caixas onde as frutas serão armazenadas enquanto aguardam para serem transportadas. (BAPTISTELLA, 1999).

Basicamente, os trabalhadores são notificados a não usarem rastelos e ganchos para não misturarem as frutas boas com as ruins e para não danificar as árvores, já que durante a colheita é preciso ter cuidado para não quebrar os galhos das árvores, nem derrubar flores e chumbinhos (frutos pequenos) e ainda colher frutos no mesmo estágio de maturação (BAPTISTELLA, 1999).

Os frutos são colocados em caixas que são suspensas e transferidas para as carrocerias de caminhões. A transferência para os caminhões pode ser feita manualmente ou através de esteiras (ALMEIDA, 2002).

Com o aparecimento de doenças no campo, como o amarelinho (CVC), é prática a utilização de pesticidas com o intuito de evitar a contaminação pela doença. Os trabalhadores são obrigados a molhar os pés e as mãos, assim como as sacolas e os garrafões de água nos pesticidas químicos. O transporte utilizado pelo turmeiro também deve passar por desinfecção evitando a disseminação da doença para outras regiões.

Devem ser fornecidos aos trabalhadores os EPIs (equipamentos de proteção individual) prescritos por lei. De acordo com a lei 5889 de 08/06/1973 e decreto 73.626 de 12/02/1974 que regulamenta o empregado rural (o artigo 17 alargou esta lei para os trabalhadores volantes), devem ser fornecidos a qualquer trabalhador rural equipamentos gratuitos, higienizados e individuais para:

- a) Cabeça: capacetes, chapéus, bonés, protetores faciais, protetores impermeáveis, viseiras, óculos de segurança, mascaras respiratórias com filtro mecânico, químico ou combinados, aparelhos de isolamento autônomos ou de adução de ar, proteção auditiva.
- b) Membros superiores: luvas e mangas
- c) Membros inferiores: calças, botas de segurança adequadas e perneiras.
- d) Corpo inteiro; aventais, jaquetas, capas, macacões, coletes ou faixas de sinalização e roupas especiais para a apicultura.
- e) Cintos de segurança contra quedas a mais de 2m.

Esta mesma lei também dispõe que a jornada de trabalho deve ser de 44 horas semanais e 220 horas mensais. A duração do trabalho diário não pode ser superior a 8 horas e em qualquer trabalho contínuo de duração superior a 6 (seis) horas será necessária a concessão de um intervalo mínimo de 1 (uma) hora para repouso ou alimentação, de acordo com o uso e costume do local. Este intervalo não será computado na duração do trabalho e entre duas jornadas deve-se estabelecer um período mínimo de 11 (onze) horas consecutivas para descanso.

Durante o período da safra os trabalhadores ficam em alojamentos nas propriedades ou em residências e pensões na cidade, sendo que poderá ser descontado do salário do empregado rural até 20% do salário mínimo para cobrir os custos com moradia, se isto for previamente autorizado pelo empregado, de acordo com a lei do empregado rural.

3.2. Características da superexploração nos laranjais

O trabalho realizado pelo colhedor de laranja é um trabalho árduo, as condições de trabalho geralmente são muito ruins e sua rotina desgastante. Para se ter uma idéia o trabalhador volante acorda bem cedo entre 4h e 5h da manhã, às 7 da manhã já está trabalhando sob todo tipo de intempérie. São mais de 8 horas de trabalho sob sol forte, com pausa rápida para o almoço, geralmente almoça uma marmita trazida de casa e na maioria das vezes esta alimentação carece dos nutrientes necessários para que este agüente a jornada de trabalho árdua que tem pela frente.

É preciso resistência e habilidade para exercer as atividades. Os trabalhadores colhem frutos em árvores que podem chegar a medir 5 metros de altura subindo e descendo escadas, apanhando as frutas rapidamente e as jogando em sacolas com capacidade de 20 kg que ficam dependuradas sob seus ombros (SMITH, 2006).

De acordo com dados da pesquisa efetuada por Baptistella et al (1996) um trabalhador colhe em média 68 caixas de laranja por dia, sendo que um trabalhador mais novo, situado entre a faixa etária de 18 a 27, pode chegar a colher 90 caixas de laranja por dia. Sendo 25 kg o peso padrão da caixa de colheita, pode-se deduzir que um trabalhador médio colhe mais de 1 tonelada de laranja/dia.

O desenvolvimento da produtividade do trabalho na produção capitalista tem por objetivo reduzir a parte do dia de trabalho durante a qual o trabalhador tem de trabalhar para si mesmo, justamente para ampliar a outra parte durante a qual pode trabalhar gratuitamente para ao capitalista. (MARX, pg. 369, 1975).

O peso das sacolas e o transporte das caixas podem acarretar nos trabalhadores problemas ortopédicos, principalmente àqueles relacionados com a coluna, além do que, durante toda a jornada o trabalhador repetirá exaustivamente os mesmos gestos, o que também o desgasta não só fisicamente como psicologicamente.

O ritmo de trabalho no campo é intenso e a tendência é que este ritmo aumente. Isto ocorre, primeiramente pois se trata de um trabalho sazonal e os trabalhadores constituindo um grande exército de reserva precisam competir entre si, em segundo lugar como a remuneração é por tarefa realizada impõe-se um ritmo maior de trabalho. Não são poucos os casos em que colhedores trabalham acima da jornada prevista em lei e em que não são respeitados os dias de descanso.

A produção capitalista, que essencialmente é produção de mais valia, absorção de trabalho excedente, ao prolongar o dia de trabalho, não causa apenas a atrofia da força humana de trabalho, à qual rouba as suas condições normais, morais e físicas de desenvolvimento. Ela ocasiona o esgotamento prematuro e a morte da própria força de trabalho. Aumenta o tempo de produção do trabalhador num período determinado, encurtando a duração de sua vida. (MARX, pg. 301, 1975).

Além das péssimas condições e do ritmo, a falta do uso dos EPIs e a exposição constante a agrotóxicos podem ocasionar acidentes durante a colheita, o que ocorre é que muitas vezes os equipamentos não estão em condições de uso ou simplesmente não foram fornecidos aos colhedores, eles são obrigados a improvisar roupas que garantam um mínimo de proteção durante o trabalho.

No que tange à colheita da laranja, há muitos acidentes de trabalho, como queda da escada, furos nos olhos, provocados por galhos ou espinhos e, sobretudo, casos de alergias, coceiras, doenças respiratórias e câncer de pele, em virtude do uso indiscriminado de venenos nos pomares. Presenciamos trabalhadores colhendo laranjas, totalmente, cobertas de veneno. Muitos

deles reclamaram de inapetência, além de alergias, insônias etc. (Silva, 2005).

De acordo com dados do IEA (Instituto de Economia Agrícola) o preço médio pago pela colheita de laranja, tomando como base a região de Ribeirão Preto no ano de 2006, é de 0,31 centavos para cada caixa de 25-27 Kg. O salário rural médio do trabalhador volante no ano de 2006, para a mesma região é de 19,74 por dia. Este salário pode ainda sofrer deduções para alimentação e moradia.

De acordo com convenção coletiva de trabalho da citricultura válida até 30/06/2007 os empregadores rurais devem receber R\$ 365,00 de piso salarial excepcional, quando a média de produtividade da turma não atingir a remuneração mínima estabelecida.

Porém, entidades estimam que 40% dos 60.000 colhedores de laranja do estado de São Paulo ganhem menos que o salário mínimo e que metade destes trabalhadores não recebem os benefícios exigidos por lei (SMITH, 2006).

Vale lembrar os relatos de trabalhadores que passam a trabalhar como escravos por causa de dívidas que adquiriram ao serem obrigados a fazer suas compras em cantinas pertencentes a gatos ou a propriedades rurais, onde os salários simplesmente não chegam as suas mãos até que se quite as dívidas que adquiriram.

Além disso, os trabalhadores convivem com péssimas condições de alojamento, onde se amontoam trabalhadores em cubículos, e com veículos que colocam em risco as suas vidas. Para completar o capital coloca também sob seu domínio direto, o uso da força de trabalho de mulheres e de crianças, ampliando o grau de exploração da força de trabalho e a extração de mais-valia. A oferta de mão-de-obra faz com que os empregadores rurais contratem muitos trabalhadores temporários sem vínculo legal, principalmente mulheres¹ e crianças que, respectivamente, são preferidas para este tipo de trabalho já que possuem características especiais no trato com a fruta e que recebem menos do que deveriam, já que não possuem direitos trabalhistas. (BRANCO & VAINSENER, 2001).

No entanto, de acordo com o Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA) e da convenção 138 da Organização Internacional do Trabalho (OIT) é proibido o trabalho de crianças menores de 14 anos de idade.

3.3. A contratação de trabalhadores rurais no CAI citrícola paulista

O trabalho realizado pelo colhedor de laranja pode ser contratado por diferentes agentes. Porém, como a atividade é colher laranja e esta pertence à indústria (que possui pomares próprios) ou aos proprietários de pomares, a contratação feita por outros agentes é considerada uma forma de terceirização da contratação.

As formas de contratação convencional, ou seja, sem determinação de prazo, não se mostram atrativas ao produtor, devido ao caráter sazonal da necessidade de mão-de-obra e principalmente, devido ao custo de se registrar formalmente os trabalhadores rurais. Por isso é praxe o volante ou bóia-fria, não possuir registro de contrato de trabalho e, conseqüentemente, não receber diversos direitos trabalhistas.

Quando estes são registrados o contrato mais usual é o contrato de safra, que de acordo com Fonseca (1999) atende as necessidades sazonais do produtor e, portanto possui um prazo determinado, entretanto, o excesso de formalidades e a tentativa constante de se

¹ Vale também destacar que na citricultura paulista o número de mulheres que trabalham na colheita é muito grande, já que com a expansão do cultivo da cana e com a ascensão dos níveis de produtividade do trabalho no corte, fica praticamente impossível para uma mulher suportar a carga de trabalho no corte de cana. A colheita por ser um trabalho menos penoso absorve muita mão-de-obra feminina.

burlar as regras do contrato visando à redução de custos acabam prejudicando os trabalhadores.

Já a contratação por meio dos intermediadores acarreta muita insegurança para o trabalhador no campo, onde são constantes as autuações por precariedade das condições de trabalho. Como a intermediação de mão-de-obra foi utilizada não poucas vezes para fraudar direitos trabalhistas, esta é considerada ilegal, e nos termos do art. 4º da Lei n.º 5.889 “Equipara-se ao empregador rural, a pessoa física ou jurídica que, habitualmente, em caráter profissional, e por conta de terceiros, execute serviços de natureza agrária, mediante utilização do trabalho de outrem.”

Na década de 80 conjunturas internas e externas bastante favoráveis à cadeia citrícola paulista propiciaram ganhos ao conjunto de atores sociais do complexo, principalmente produtores de laranja e processadoras. Através de mobilizações sociais e da criação de associações de produtores e trabalhadores foi possível diminuir os conflitos entre os elos da cadeia e o instrumento formalizador deste processo foi o contrato padrão.

O contrato padrão firmado em 1986 sedimenta uma das conquistas mais importantes dos trabalhadores, que é a conquista do contrato direto sem intermediação dos “gatos”, que juntamente com os trabalhadores passam a ser assalariados das indústrias (ALMEIDA, 2002). O contrato padrão também proporcionou aos produtores ganhos maiores pela venda das caixas de laranja, já que estas passaram a ser atreladas às cotações do suco no mercado internacional, e conseguiram que a colheita de laranja, que anteriormente era realizada por eles, passasse a ser realizada pelas indústrias.

Portanto, no CAI citrícola paulista entre os anos de 1986 e 1994, época do contrato padrão, as indústrias trabalhavam em um regime de venda de fruta “no pé” e as contratações se davam em sua maioria por meio de recrutamento feito através da intermediação da mão-de-obra rural.

Neste regime de fruta “no pé” as indústrias eram responsáveis por colher a fruta no pomar, onde um encarregado da indústria, conhecido como fiscal de campo, avaliava o pomar do produtor com relação à época para colher, número de caixas a serem colhidas, bem como identificava a quantidade de mão-de-obra necessária para a colheita. Com o número em mãos o fiscal repassava o valor aos empreiteiros que se incumbiam de arregimentar a mão-de-obra necessária. Assim como os empreiteiros os fiscais exerciam o papel de fiscalizar a produção de cada trabalhador.

Apesar de o contrato padrão garantir a contratação direta dos trabalhadores volantes pelas indústrias, a figura do gato como pode ser visto não foi eliminada, já que este também passou a ser contratado da indústria. Os empreiteiros passaram a trabalhar no Departamento de Pessoal das indústrias ou em alguma empresa criada por elas para exercer esta função. Portanto, os empreiteiros (gatos) eram empregados das indústrias também de forma terceirizada ou intermediada por empreiteiras de mão-de-obra. Eles (gatos) intermediavam mão-de-obra para as intermediadoras das indústrias. Ainda que ilegal essa terceirização era tolerada pelos rurícolas porque a empreiteira era da indústria e os colhedores empregados (MPT, 1997).

Até o ano de 1994 a colheita é de responsabilidade das indústrias, esta foi uma das reivindicações conquistadas pelos produtores e que teve repercussões para classe trabalhadora. Contudo, houve o rompimento do contrato padrão, que regulamentava esta conquista, e com ele se perde todos os direitos que os trabalhadores haviam conquistado. As causas e consequências do rompimento serão tratadas mais adiante. A seguir verifica-se o processo de reestruturação produtiva mundial e suas repercussões na década de 90 para o Brasil.

4. REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA MUNDIAL

Um conjunto de mudanças na década de 80 marcou a passagem do regime de produção fordista para o regime de produção japonês como alternativa a superação da crise estrutural do capitalismo. A partir daí surge o modelo Toyotista ou como denominado por alguns autores Pós-fordista, um regime de acumulação flexível que conseguia responder às necessidades de acumulação capitalista e na década de 80 teve seu modelo difundido pelo mundo.

O modelo de produção fordista caracterizou-se pela produção em massa, possibilitada pela introdução da esteira de montagem na linha de produção. Desse modo, os custos de produção puderam ser reduzidos, não apenas pela eliminação dos tempos mortos de trabalho taylorista, mas pelo aumento da escala de produção. Mais do que um modelo o fordismo se apresenta como um modelo de gestão da economia e forneceu as bases para o desenvolvimento do capitalismo.

A base do regime fordista estava centrada no conceito de que a elevação da produtividade deveria ser repassada ao salário, pois com o aumento do poder aquisitivo da população a expansão dos investimentos era encorajada, aumentando a produtividade que seria repassada novamente para o salário e por sua vez, aumentavam o consumo. Neste aspecto o Estado possuía um papel importante como instrumento que alargaria e garantiria a continuidade do consumo sob várias formas (HELOANI, 2002).

O fordismo, enquanto modelo de produção e consumo em massa, foi propício à criação do Estado-providência que tinha funções específicas de: regulação na economia, redistribuição de rendimentos, nas políticas da saúde e da educação, nas políticas sociais e de segurança social. Até à década de 70 a capacidade de regulação do Estado era forte e supria as insuficiências de regulação do mercado (FERREIRA, 2000 APUD BOYER 1986).

A produção em massa estabelecida pelo regime fordista ganhou força e se espalhou pela Europa através do Plano Marshall (atribuía ao Estado novas funções e com isso elevava os investimentos externos, contribuindo assim para o crescimento da economia) e pela disseminação da doutrina keynesiana (estabelecia um compromisso social por meio do chamado estado de bem-estar social).

Os sindicatos lutavam para ganhar a maior parcela dos ganhos de produtividade possível, uma vez que os salários relativamente elevados que incorporavam os ganhos de produtividade existiam para compensar a intensificação do trabalho exigida com a difusão do modelo fordista de produção.

A hegemonia do regime fordista com a garantia de pleno emprego e do crescimento começa a acabar quando as condições históricas que permitiram o aparecimento do fordismo começam a se alterar. A insatisfação dos trabalhadores, a pressão por aumento de salários e o déficit comercial dos Estados Unidos são as questões que nos anos 50 começam a estremecer a hegemonia do regime (HELOANI, 2002).

Até os anos 70 um conjunto de acontecimentos como o acirramento da concorrência e da competitividade mundial (devido às contingências da inovação e invenção de novas tecnologias), os choques do petróleo e a aceleração do processo inflacionário dos países. Todos esses fatores levaram ao esgotamento do regime fordista que não conseguia mais dar conta dos níveis de produtividade condizentes com o padrão de acumulação requerido pelo capital. A estrutura de oferta do regime fordista tinha pouca flexibilidade para atender a variações e oscilações no perfil da demanda, pois baseava-se em grandes escalas de produção e automação rígida, pelos limites impostos pela própria base técnica utilizada. A estrutura produtiva do regime fordista tornava-se inadequada para enfrentar esses novos tempos de instabilidade na economia mundial (TAUILE, 1999).

A partir daí surge o modelo de produção japonês (Toyota) ou regime de acumulação flexível Pós-fordista que conseguia responder às necessidades de acumulação capitalista e na década de 80 teve seu modelo difundido pelo mundo com a promessa de aumentar a competitividade das empresas, por meio da adoção de técnicas organizacionais e do trabalho que tinham como elemento principal a flexibilidade de produto e do trabalho (GARCIA, 2000).

Em relação à organização do trabalho houve grandes mudanças quando da inovação tecnológica, neste momento altera-se pelo menos parcialmente um dos pontos essenciais da divisão capitalista do trabalho, que é a separação hierárquica entre as tarefas de concepção e as tarefas de execução. No modelo japonês o trabalhador passa a ser estimulado a participar ativamente no delineamento das tarefas em que está engajado e a ele se atribui responsabilidade crescente na busca incessante por maior produtividade e melhor qualidade (TAUILE, 1999).

Partindo do pressuposto de que a lógica capitalista incentiva a contínua busca de um maior grau de exploração da capacidade de trabalho, por meio de constantes melhorias nos processos tecnológicos e estruturais, o novo modelo de produção instaurou novas formas de exploração e de dominação do trabalho, visando com isso atender as necessidades incessantes de valorização do capital (GARCIA, 2000 APUD BIHR, 1998).

No Brasil foi nos anos 90 que a reestruturação produtiva se desenvolveu mais intensamente, através dos ideários japonês e da acumulação flexível, com a intensificação do sistema Just in time, Kanban, do processo de qualidade total, das formas de subcontratação e da terceirização da força de trabalho (ANTUNES, 2004).

Foi também na década de 90 que o governo adotou como estratégia básica a política de liberação comercial que impôs um processo de ajuste cruel da estrutura econômica, pois impôs a diminuição dos custos e a necessidade de ser altamente competitivo, com consequências desastrosas para o mercado de trabalho. Em duas décadas, a taxa de desemprego foi, ao menos, triplicada. Os contratos informais de trabalho passaram a ser dominantes no mercado nacional de trabalho e uma desvalorização salarial ocorreu de modo generalizado (DEDECA, 2006).

Além disso, com a diminuição de postos de trabalho e de empregos no setor industrial aumenta-se a heterogeneidade e a fragmentação da classe trabalhadora que fica sem poder de representação.

Os sindicatos constrangidos pela ameaça do desemprego, aceitaram as exigências impostas pelas empresas, mesmo que elas ferissem as determinações legais e ampliassem a flexibilidade da regulação pública sobre o contrato de trabalho (DEDECA, 2006).

Segundo Alves e Paulillo (1997) a reestruturação produtiva, o uso de novas tecnologias poupadoras de trabalho e o caráter de exclusão do modelo de desenvolvimento da sociedade brasileira levou o país a enfrentar a chamada crise do emprego. Para solucionar, ou minorar os efeitos do desemprego começam a se gestar no Brasil projetos de lei que visam à flexibilização dos direitos trabalhistas.

Para os que defendem a flexibilização dos direitos trabalhistas a quebra do paradigma fordista estimulou a flexibilização dos contratos de emprego em decorrência da competição que se estabeleceu nos mercados mundiais. A idéia geral é a de que a competição, a eficiência, a lucratividade e formas mais modernas de remuneração, dependem da remoção de determinadas rigidezes institucionais, sem o que se torna difícil crescer com a geração de empregos. Com isso, inúmeras modalidades de contrato atípico e especial de trabalho têm se proliferado, em resposta à necessidade de quebrar-

se a rigidez do contrato permanente consagrado nas relações de trabalho vigentes (FIPE, 2001).

Nessa década de grande salto tecnológico, a automação e as mutações organizacionais invadiram o universo fabril, inserindo-se e desenvolvendo-se nas relações de trabalho e de produção do capital [...] Presenciam-se formas transitórias de produção, cujos desdobramentos são também agudos, no que diz respeito aos direitos do trabalho. Estes são desregulamentados, são flexibilizados, de modo adotar o capital do instrumental necessário para adequar-se à sua nova fase (ANTUNES, pg. 210, 1999).

No entanto, segundo Garcia (2000), “por trás dessas pressões parece existir mais um viés ideológico do que uma real necessidade da flexibilização trabalhista como condição *sine qua non* para a melhoria do nível de emprego”. A autora diz que muitos pesquisadores reconhecem esse caráter ideológico quando enfatizam que as relações de trabalho vigentes no país não se mostram tão rígidas. Pelo contrário, caracteriza-se por elevada rotatividade de mão de obra, reduzido quadro de pessoal permanente e baixos níveis salariais ao mesmo tempo em que são assegurados direitos legais que, em princípio, parecem voltados para a compensação dos baixos níveis de remuneração. Alves e Paulillo (1997) ressaltam tal afirmação ao dizerem que:

O mercado de trabalho no Brasil já é flexível. Cerca de 50% da população economicamente ativa só encontra trabalho no chamado setor informal da economia, ou seja, no setor onde não há direitos respeitados. Embora a legislação trabalhista no Brasil tenha sido regulamentada na década de 30, para os trabalhadores urbanos, e na década de 60 para os trabalhadores rurais, o seu cumprimento está sempre presente na pauta de reivindicações de inúmeras categorias de trabalhadores.

No Brasil, principalmente no setor agropecuário é forte esta característica de não rigidez nas relações de trabalho, as formas de contratação de trabalhadores rurais e a existência de um grande contingente de trabalhadores volantes e temporários denotam isto.

5. FIM DO CONTRATO PADRÃO E DISSEMINAÇÃO DAS COOPERATIVAS DE TRABALHADORES RURAIS

A partir da década de 90, período de transformações estruturais no país conforme visto anteriormente, ocorreram mudanças no CAI citrícola paulista, mudanças que alteraram as relações estabelecidas com o contrato padrão.

Segundo Alves & Paulillo (1997) seguindo as tendências conjuntural e estrutural dos demais complexos agroindustriais constituídos no Brasil, o complexo citrícola estruturou-se sob o domínio dos capitais industrial e financeiro, que propiciaram ao segmento industrial processador tornar-se o agente detentor da dinâmica do conjunto do complexo agroindustrial citrícola. A concentração de poder nas indústrias, que se fez presente por meio de estratégias empresariais como a estratégia de verticalização para trás das empresas processadoras, ganhou força na década de 90 e resultou na marginalização dos pequenos produtores da cadeia e no retrocesso das conquistas obtidas pelos trabalhadores.

Além disso, na mesma época, a recuperação dos pomares da Flórida (maior concorrente do Brasil), a redução e fracionamento do grau de organização das entidades representantes dos produtores e trabalhadores, o processo da globalização, o plano de estabilização econômica do governo e mais adiante problemas relativos ao mercado internacional, também exerceram influência nas mudanças ocorridas dentro do complexo. Percebe-se com isso que as causas do rompimento do contrato são variadas e baseiam-se em conjunturas internas e externas ao complexo.

Com o rompimento do contrato padrão os produtores de laranja sentiram uma redução significativa de suas margens de lucro, já que os preços recebidos pela caixa de laranja se tornaram insuficientes para cobrir os custos de produção, ainda mais que os custos da colheita e transporte passaram a estar a cargo dos produtores que antes eram de responsabilidade da indústria (VIEIRA, 2003).

A crise dos produtores nos anos 90 trouxe repercussões para os trabalhadores rurais, pois como forma de desonerar o produtor dos encargos trabalhistas que a partir da década de 90 (fim do contrato-padrão) ficaram sob seu encargo surge o processo de flexibilização dos direitos trabalhistas e com ela as cooperativas de trabalhadores rurais. As indústrias pertencentes ao CAI citrícola paulista, seguindo a tendência mundial de terceirização, passam a incentivar seus funcionários, que antes eram responsáveis por contratar a mão-de-obra para a colheita, a criarem cooperativas de trabalhadores rurais, isentando-se assim dos encargos sociais da contratação.

A terceirização é uma estratégia que visa diminuir os custos com contratação de mão-de-obra e promover a competitividade e a especialização das empresas. A terceirização ao transformar a relação de emprego existente implantando a figura de um terceiro transforma as relações de emprego típicas (bilateral), estas passam a ser vistas de forma mais flexível, daí a idéia da terceirização fazer parte da flexibilização dos direitos trabalhistas.

No ano de 94 com a inserção do parágrafo único ao artigo 442 da CLT que afirmava a não existência de vínculo trabalhista entre os trabalhadores e as cooperativas há uma proliferação de cooperativas no Estado de São Paulo, muitas delas fraudulentas.

Estas cooperativas foram consideradas fraudulentas pois pouquíssimas se formaram com a participação dos trabalhadores, a maioria foi criada por antigos gatos estimulados pelas indústrias processadoras. Os trabalhadores não ingressavam nestas cooperativas por uma decisão própria, baseada no conhecimento dos princípios cooperativos, mas sim porque foram em sua maioria aliciados por atravessadores que realizavam a ligação dos trabalhadores com os representantes das cooperativas (ALVES & PAULILLO, 1999).

As cooperativas permitiam a inclusão dos trabalhadores como sócio-quotistas e, portanto, juridicamente estes passavam a não estar mais inseridos em relações de subordinação, eliminando as obrigações trabalhistas existentes anteriormente o que levou ao mesmo tempo a oportunismos por parte das cooperativas e ao enfraquecimento do sindicalismo no CAI. Sem a relação de subordinação, os sindicatos perdem a sua razão de ser, isto é, de representantes do interesse dos trabalhadores, na medida em que estes deixam de ser empregados e passam a ser sócios das cooperativas.

De acordo com Antunes (2004) as práticas flexíveis de contratação da força de trabalho como terceirização, contratação de trabalhadores por tarefa ou tempo parcial permitem às empresas ganhos enormes de lucratividade, ao mesmo tempo em que atingem fortemente a capacidade de resistência dos trabalhadores, fragmentando-os e dificultando sua organização sindical. Os trabalhadores tornaram-se parceiros, sócios, colaboradores das empresas, num ideário e numa pragmática que aviltam a condição laborativa.

Os Promotores Públicos do Trabalho começam, então, a atuar fortemente contra essas cooperativas, visto que muitas delas são “gatooperativas”, ou seja, uma entidade de direito privado criada pelos intermediários de mão-de-obra, que se autodenominam cooperativas apenas para amparar-se no parágrafo único do artigo 442 da CLT. Elas constituem, portanto uma fraude e retiram qualquer poder de barganha das mãos dos trabalhadores (ALVES & PAULILLO, 1999).

Desde 1993, por meio da Súmula de jurisprudência 331, o tribunal superior do trabalho considera a contratação de trabalhadores por empresa interposta ilegal, formando o vínculo de emprego diretamente com o tomador de serviços, salvo no caso de trabalho temporário (Lei 6.019/74) e de serviços especializados ligados as "atividades-meio" da empresa tomadora.

Com as ações iniciadas na justiça pelos Promotores Públicos do Trabalho muitas cooperativas deixaram de operar, entretanto os ônus das ações ficaram para os produtores e as indústrias que na época foram considerados co-responsáveis pelas cooperativas. Porém, quem mais sentiu esta decisão foram os produtores, uma vez que as indústrias possuem recursos suficientes para arcar com os ônus decorrentes das ações trabalhistas, de forma que a sua permanência na cadeia não foi prejudicada, já com relação aos produtores muitos deles perderam seus patrimônios e foram afastados do complexo, outros conseguiram sobreviver e estes que permaneceram tiveram que encontrar outra forma de contratação de mão-de-obra que fosse menos arriscada (ALMEIDA, 2002).

Daí surge os consórcios de produtores rurais como uma alternativa às cooperativas no que diz respeito à contratação de mão-de-obra, o que se vê a seguir.

6. OS CONSÓRCIOS DE PRODUTORES RURAIS

Muitas formas de contratação surgiram na tentativa de desonerar os produtores do custo da contratação, repassando aos trabalhadores as perdas provenientes da utilização dessas novas formas e negando a eles a garantia dos direitos naturais do trabalho. Entretanto, uma nova forma de contratação se aproxima daquilo que é idealizado tanto pelos produtores quanto pelos trabalhadores, que respectivamente possui relação com a redução no custo da contratação e a reivindicação por uma relação de emprego mais duradoura sem intermediação, que enquadra os trabalhadores volantes na CLT. Esta nova forma é denominada atualmente pela legislação de Consórcio simplificado de Produtores Rurais.

De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego, que editou a Portaria nº. 1.964 em 01/12/1999, “Condomínio de Produtores” (ou “Consórcio de Empregadores” ou “Registro de Empregados em Nome Coletivo de Empregadores”) é a união de produtores rurais, pessoas físicas, com a única finalidade de contratar, diretamente empregados rurais, sendo outorgados a um dos produtores poderes para contratar e gerir a mão-de-obra a ser utilizada em suas propriedades.

Atualmente o consórcio encontra-se regulamentado pela Lei 10.256 de 09 de julho de 2001, que alterou a lei 8.212/91: “Art. 25A. Equipara-se ao empregador rural pessoa física o consórcio simplificado de produtores rurais, formado pela união de produtores rurais pessoas físicas, que outorgar a um deles poderes para contratar, gerir e demitir trabalhadores para prestação de serviços, exclusivamente, aos seus integrantes, mediante documento registrado em cartório de títulos e documentos.

Portanto, trata-se de forma de organização de pequenos produtores rurais cujo objetivo é a exploração conjunta da atividade rural, mediante contratação direta dos empregados para trabalho exclusivo nas propriedades integrantes do consórcio, que solidariamente são responsáveis pelos débitos trabalhistas e previdenciários. Para tanto deve ser efetuado registro em cartório que comprove a responsabilidade solidária, além disso, o consórcio deve ser matriculado no cadastro específico do INSS (CEI) em nome do empregador a quem hajam sido outorgados os poderes, na forma do regulamento. A anotação em carteira de trabalho deve ser feita em nome do trabalhador e do respectivo empregador nomeado para tanto, acrescido da expressão “e outros”. Vale ressaltar que o

empregador (produtor) nomeado pelo grupo para ser o “cabeça” pode repassar os poderes estabelecidos a um administrador devidamente contratado pelo condomínio.

Para sintetizar, de acordo com a circular do INSS nº 56 de 25 de outubro de 1999 é autorizada a expedição de matrícula CEI nas seguintes condições:

- a) os empregados ficarão à disposição dos contratantes exclusivamente, em suas propriedades rurais, vedada a cessão a terceiros;
- b) o pedido de matrícula será assinado por todos os empregadores;
- c) as propriedades rurais vinculadas ao contrato de trabalho deverão se situar em um mesmo município ou em municípios limítrofes;
- d) identificação de cada empregador e da propriedade rural, bem como a respectiva matrícula CEI para recolhimento das contribuições sobre a comercialização da produção prevista no art. 25, I, II e § 2º, da Lei nº 8.212/91;
- e) a matrícula é exclusiva para recolhimento das contribuições previdenciárias sobre remuneração previstas no art. 20 (empregado) da Lei nº 8.212/91;
- f) deverão ser cadastrados no sistema todos os empregadores rurais pessoas físicas vinculados ao contrato de trabalho;
- g) registrar o endereço onde toda a documentação estará disponível à fiscalização;
- h) consignar no Campo “NOME” do Cadastro de Matrícula o primeiro empregador relacionado, seguido da expressão “E OUTROS”.

Segundo ALMEIDA, (2002) a maior vantagem dos condomínios é que neste novo modelo existe segurança jurídica, já que os produtores assumem diretamente, sem intermediários, a responsabilidade pela contratação dos empregados através do registro em carteira e por se tratar de um contrato único todas as despesas são rateadas pelos produtores, proporcionalmente à utilização de trabalhadores em suas propriedades. Esta forma de associação também pode permitir a melhor racionalização da organização produtiva, tornando-a mais eficiente.

Para os trabalhadores, a segurança jurídica ocorre por meio da formalização do contrato de trabalho tendo, portanto, garantidos todos os direitos trabalhistas, tais como: piso salarial, férias, 13º salário, repouso semanal remunerado, FGTS, respeito à Convenção e/ou Acordo Coletivo de Trabalho (MTE/ STI, 2000).

Porém, os condomínios podem também trazer alguns problemas, tais como: a redução na mão-de-obra empregada, devido a uma maior racionalização dos processos e a criação de um monopólio do emprego, já que um único condomínio em uma região ficaria responsável pela contratação de uma soma considerável de trabalhadores, o que lhe permitiria praticar reduções salariais e superexplorar a mão-de-obra (ALMEIDA, 2002).

De acordo com Alves & Almeida (1999) os condomínios de produtores rurais apresentam a vantagem de manter as conquistas trabalhistas dos trabalhadores e aumentar o grau de organização dos produtores, o que pode se contrapor à falta de poder de representação e aglutinação deste segmento. Pode também diminuir o período de inatividade dos trabalhadores e, portanto os efeitos da sazonalidade uma vez que direciona os trabalhadores para outras atividades fora da colheita como consertos de cercas e instalações, tratos culturais, plantio, etc.

O que torna extremamente atrativa esta forma de remuneração é que a união de produtores no consórcio não configura constituição de pessoa jurídica, a contribuição tributária, previdenciária, dentre outras, continua sendo a mesma devida pelo produtor rural individual. Por exemplo, em vez de recolher aproximadamente 28% de INSS, os integrantes contribuirão cada um com 2,7% do total de folha de salários.

Infelizmente pode-se confirmar através de pesquisa de campo que os consórcios assim como as cooperativas de mão-de-obra são apenas uma nova forma de organização para uma velha prática, que é a contratação de trabalhadores sob a intermediação dos gatos. Isto acontece, pois inúmeros consórcios terceirizam suas atividades para produtores não pertencentes ao consórcio, atividade ilegal de acordo com o Estatuto que firmou esta modalidade. Entretanto, eles gozam do direito de recolher menos impostos, pois estão estabelecidos como consórcios.

Verifica-se na administração desses consórcios a presença de antigos empreiteiros que também exerceram suas atividades à frente de cooperativas de trabalhadores ou de empreiteiras prestadoras de serviço

Como foi possível constatar muitos colhedores de laranja continuam recebendo menos do que um salário mínimo e continuam sofrendo com o problema da contratação através de intermediários, onde não são respeitados os direitos trabalhistas do colhedor.

Na verdade os consórcios nada mais são que empresas de prestação de serviços para contratação de mão-de-obra rural e para este serviço recebem dos produtores rurais um percentual sobre o valor da caixa colhida. Neste esquema também é usual os produtores pagarem os colhedores por fora, repassando um valor de pagamento menor para ser registrado pelos consórcios, assim os trabalhadores acabam perdendo na hora de receber os direitos trabalhistas, como no fundo de garantia e na previdência. Além de estarem praticando um crime contra a União.

Com isso pode-se afirmar que muitos consórcios são apenas de fachada, mascarando as ilegalidades.

Além disso, como os gatos são remunerados através da produção da turma por eles controlada, isto condiciona o ritmo e a intensidade do trabalho dos colhedores. Para se ter uma idéia os colhedores recebem em média 0,36 centavos por caixa de 25-27 kg colhida, os gatos recebem 0,04 por cada caixa colhida pelos trabalhadores, se um trabalhador em média colhe 68 caixas de laranja por dia ele receberá 24,48 reais por dia de trabalho, já o empreiteiro trabalhando com uma turma de 29 colhedores receberá 78,88 reais por dia de comissão retirada do trabalho do colhedor, além desse valor ele geralmente recebe um fixo e quando também é o responsável pelo transporte dos trabalhadores recebe uma porcentagem pelo frete.

Portanto, a idéia inicial de que os condomínios trariam benefícios ao trabalhador já que estes passariam a ser contratados de forma direta e a sua remuneração, portanto, seria maior e melhor não é válida.

Outra questão diz respeito ao tempo de contratação, pois entende-se que o consórcio não pode contratar empregados por prazo determinado já que o objetivo do consórcio é prestigiar a continuidade do contrato de trabalho, sendo uma fonte fixa de renda para o trabalhador. Entretanto, apesar de contratados por prazo indeterminado, os trabalhadores não permanecem contratados por muito tempo, uma vez que muitos consórcios utilizam-se deste tipo de contrato para se valer do contrato de experiência e assim não ter de pagar a multa do fundo de garantia prevista no contrato por prazo indeterminado.

Isso reflete uma tendência da citricultura que é a diminuição do período de safra, pois a área plantada de laranja está diminuindo, cedendo área para o cultivo da cana-de-açúcar. Ademais, a contratação por prazo indeterminado, com 3 meses de experiência é interessante, pois possibilita a seleção dos trabalhadores, contratando-se apenas aqueles que forem mais aptos e produtivos.

Portanto, após a safra são raras as propriedades que ocupam os trabalhadores em outras atividades, estes têm de procurar outra ocupação.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A flexibilização dos direitos trabalhistas, surgida com a crise do capitalismo, tem em mira a busca por vantagens competitivas, que é conseguida por meio da redução do custo do trabalho, o que leva a busca frenética pelo barateamento da força de trabalho. Entretanto, vê-se que a “flexibilidade” sempre esteve presente no Brasil, principalmente na agricultura, onde as formas de contratação e características inerentes à própria cultura privilegiam a presença de trabalhadores volantes e temporários e onde os custos do trabalho sempre foram baixos, portanto, a flexibilização dos direitos trabalhistas no CAI citrícola não surgiu com a crise do regime, já que ela sempre esteve presente.

Na verdade, o que ocorreu foi um fortalecimento das condições precárias dos trabalhadores rurais, principalmente no CAI citrícola paulista. Os trabalhadores sentiram as consequências da reestruturação produtiva quando as indústrias seguindo a tendência mundial de terceirização incentivaram a adoção de uma nova forma de contratação de mão-de-obra, as cooperativas de trabalhadores rurais, perdendo com isso os direitos que haviam conquistado após muitas lutas através do contrato padrão. E depois com adoção de uma nova forma de contratação que parece não beneficiar o trabalhador naquilo que mais reivindica: melhor remuneração e contratação direta sem intermediação.

De forma geral o mais prejudicado de todo esse processo é o trabalhador que mais uma vez sofre com a informalidade e a intermediação na venda de sua força de trabalho, já que o capital enxerga na redução de custos uma forma de aumentar o excedente econômico.

Precisar-se-ia estudar mais profundamente os desafios que se colocam atualmente perante o complexo agroindustrial citrícola paulista no que tange às relações de trabalho e que foram deixadas de herança pelo processo de modernização da agricultura. Principalmente no que diz respeito à flexibilização dos direitos trabalhistas, mais precisamente investigar esta nova forma de contratação de mão-de-obra denominada de consórcio de produtores rurais.

8. REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Luis Manoel de Moraes Camargo- **Novas formas de contratação de mão-de-obra no complexo agroindustrial citrícola paulista**- Dissertação de mestrado, São Carlos: UFSCar, 2002.

ALVES, Francisco; ALMEIDA, Luiz-**Novas Formas de Contratação de Mão-de-Obra Rural No Complexo Agroindustrial Citrícola Paulista**. In: III Encontro Regional de Estudos do Trabalho-ABET, Novembro de 2000, Recife. Disponível em: <http://www.race.nuca.ie.ufrj.br/abet>. Acesso: agosto de 2006.

ALVES, Francisco José da Costa; PAULILLO, Luiz Fernando-**Crise agrícola e redução dos direitos trabalhistas: a citricultura sai na frente**. Informações Econômicas, São Paulo, v.27, n.1, jan. 1999.

ANTUNES, Ricardo - **Os sentidos do trabalho, ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. 1999. Capítulo 3. As metamorfoses e a centralidade do trabalho hoje.

ANTUNES, Ricardo-**Anotações sobre o capitalismo recente e a reestruturação produtiva no Brasil** In: ANTUNES, Ricardo; SILVA, Maria Aparecida Moraes-Avesso do trabalho, 2004.

BAPTISTELLA, Celma; et al-**Perfil do colhedor de citrus no Estado de São Paulo**, Informações Econômicas, SP, v 26, n. 5, maio de 1996.

BAPTISTELLA, Celma; et al - **O Empreiteiro na indústria citrícola paulista**, Informações Econômicas, SP, v 29, n.3, março de 1999.

BRANCO, Adélia de Melo; VAINSENER, Semira Adler. **Imprescindíveis e discriminadas: as trabalhadoras rurais na fruticultura do Vale do São Francisco**. 2001.Recife/Fundação Joaquim Nabuco. Artigo publicado com o apoio do IDRC/(FACEPE).

BRASIL. Governo do Estado de São Paulo. **IEA- Instituto de economia agrícola**. Disponível em < <http://www.iea.sp.gov.br>>. Acesso em julho de 2006.

BRASIL, MTE (Ministério do Trabalho e Emprego), SIT (Secretaria de Inspeção do Trabalho)-**Condomínio de empregadores: um novo modelo de contratação no meio rural**, Brasília: 2000. 61 p.

DEDECCA, Cláudio Salvadori-**Flexibilidade e Regulação de um mercado de trabalho precário: A experiência brasileira**. Colóquio Internacional “Nova formas do trabalho e do desemprego. Japão, França, Brasil numa perspectiva comparada”. São Paulo, USP, 11-12 de setembro de 2006.

D’INCAO e MELLO, Maria conceição - **O “Bóia-Fria”**: acumulação e miséria. Petrópolis, Vozes; Presidente Prudente, Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, 1975, 154p.

FERREIRA, José Maria Carvalho-**Novas tecnologias e organização do trabalho**. Revista Organização e Sociedade, n. 19, v.7, pg 91-108. Setembro/ dezembro de 2000. Disponível em:<<http://www.adm.ufba.br>>. Acesso em julho de 2006.

FONSECA, Ricardo Tadeu Marques da. - **Consórcio de Empregadores: Uma alternativa imediata para a empregabilidade**. Campinas, nov/1999. Disponível em < <http://www.pt15.gov.br>>. Acesso em: 12.09.2003.

FIPE-Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas-Trabalho flexível e modalidades especiais de contrato de trabalho: evidências empíricas no caso brasileiro. Coordenador: Prof. José Paulo Zeetano Chahad. São Paulo, setembro/2001.

GARCIA, Maria de Fátima-**Ajuste estrutural, modernização tecnológica e relações de trabalho no Brasil nos anos 90: os metalúrgicos do ABC paulista e o setor bancário brasileiro**. In: III Encontro Regional de Estudos do Trabalho-ABET, 2000, Recife. III Encontro Regional de Estudos do Trabalho/ABET. Belo Horizonte: ABET, 2000. v. 1. p. 05-26 .

GRAZIANO DA SILVA, José-**O que é questão agrária**. Editora Brasiliense, 1ª edição, São Paulo, 1980.

MARX, Karl – Livro 1: **O capital**, v1, 3 edição, 1975.

Revista do Ministério Público do Trabalho / Procuradoria-Geral do Trabalho - Ano VII, n. 14, setembro, 1997. Brasília.

SMITH, Michael- **Colheita Amarga** - artigo da Bloomberg sobre a Cutrale de 01/ 06/ 2006. Disponível em: <http://www.associtrus.com.br>>. Acessado em 11/ 06.

SILVA, Maria Aparecida Moraes-**Quando o trabalho mutila e mata**. 2005. Disponível em: <http://www.pastoraldomigrante.org.br/artigo04.html>. Acessado em Novembro de 2006.

HELOANI, José Roberto-**Organização do trabalho e administração: uma visão multidisciplinar**. São Paulo: Cortez, 4 edição, 2002.

VIEIRA, Ana Cláudia - **Integração Vertical, Concentração e Exclusão na Citricultura Paulista**. Tese de doutoramento. São Carlos, UFScar, 2003.

STADUTO Jefferson A. R. et al-**Contratos no mercado de trabalho agrícola: O caso das cooperativas de trabalhadores rurais**. Revista de Economia e Sociologia Rural, Brasília, v. 42, n. 4, 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/scielo>>. Acesso em julho de 2006.

TAUILE, José Ricardo-**Trabalho, mercadoria obsoleta: a via japonesa para o trabalho contemporâneo**. Artigo do livro: para (re)construir o Brasil contemporâneo: trabalho, tecnologia e acumulação, Editora: Contraponto, 1999. Disponível em: <<http://www.multirio.org.br>> Acesso em julho de 2006.

A ECONOMIA INFORMAL METROPOLITANA: UM ESTUDO BASEADO NA ECINF/IBGE

*Hildete Pereira de Melo**
*Leonardo Siqueira Vasconcelos***

RESUMO

O objetivo deste estudo é analisar a evolução do mercado informal metropolitano para os anos de 1997 e 2003, com o propósito de identificar as atividades econômicas desenvolvidas nessas unidades produtivas e dimensionar a geração de oportunidades de trabalho. Esta avaliação baseou-se na pesquisa amostral realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) intitulada Economia Informal Urbana (ECINF) que identificou as atividades econômicas que não eram captadas (ou apenas parcialmente) pelas fontes estatísticas disponíveis. Foram analisadas as regiões metropolitanas de Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre. As informações foram avaliadas de forma quantitativa e através de testes paramétricos e conclui-se que a economia informal urbana tem se expandido no Brasil, mas abaixo do desempenho do crescimento da economia e cada região metropolitana apresenta resultados diferenciados intimamente relacionados a sua estrutura econômica.

Palavras-chave: setor informal; região metropolitana; ECINF.

* Professora Associada da Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense, Doutora em Economia. Editora da Revista Gênero do Núcleo Transdisciplinar de Estudos de Gênero da Universidade Federal Fluminense. Secretária Adjunta da Sociedade Brasileira pelo Progresso da Ciência do Rio de Janeiro. hildete@economia.uff.br ou jlizardo.rlk@terra.com.br

** Graduando de Ciências Econômicas em 2007 pela Economia/UFF e de Ciências Estatísticas em 2007 pela ENCE/IBGE. Estagiário da Fundação Getúlio Vargas. leonardo.vasconcelos@fgv.br

Introdução

O debate sobre a questão da informalidade iniciou-se na literatura das ciências sociais na década de 1970, com o programa de pesquisa elaborado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), a partir de um estudo feito para a economia do Quênia e replicado na América Latina. Este conceito popularizou-se rapidamente ao longo das últimas décadas do século XX e tem sido objeto de muitos usos e debates no estudo do mercado de trabalho nacional e latino-americano. O aumento do desemprego e da pobreza no mundo realçou esta questão. Assim, a economia informal ganhou enorme destaque na mídia e na literatura sócio-econômica, porque pode representar fenômenos distintos que vão desde a pura e simples evasão fiscal até meras atividades de sobrevivência de populações marginalizadas no mercado de trabalho (Sousa, 1980, Lautier, 1994, Lopez e Monza, 1995, Melo e Telles, 2000, Cacciamali, 1991, 2002).

Numa questão a literatura sócio-econômica concorda atualmente, que o avanço dessas atividades não se apresenta como um fenômeno transitório, nem desaparecerão espontaneamente em um futuro previsível na economia nacional e mundial. Dessa perspectiva há um enorme interesse em conhecer melhor a lógica dessas atividades, que geram postos de trabalho de baixa produtividade e péssimos rendimentos.

O mercado de trabalho brasileiro teve seu desempenho afetado pelo desempenho da economia desde a crise da dívida externa e depois pela abertura comercial e financeira dos anos 1990. No rastro dessas transformações expandiu-se o setor informal, como resposta ao incremento do desemprego, das mudanças na ocupação pela reestruturação das grandes empresas e da diminuição da participação dos jovens no mercado de trabalho. Há, portanto um crescente interesse por análises do mercado de trabalho: que expliquem a que se devem estas mudanças, que fizeram surgir um enorme batalhão de homens e mulheres ocupados em atividades sem vínculos empregatícios e realizando micros negócios em todo território nacional.

Portanto, o objetivo deste estudo é contribuir com a análise desta questão, analisando a evolução do mercado informal metropolitano para os anos de 1997 e 2003, com o propósito de averiguar se as atividades econômicas desenvolvidas nessas unidades produtivas substituíram aqueles postos de trabalho fechados pelo baixo crescimento econômico verificado na economia brasileira e que empurrou uma parte da força de

trabalho para os pequenos e micros empreendimentos que se constituíram na principal fonte de absorção do aumento da população residente nas cidades nestes anos. A escolha do recorte metropolitano deve-se ao poderoso processo de metropolização ocorrido no território brasileiro nos últimos quarenta anos; caracterizado pela excessiva concentração populacional em torno de algumas capitais estaduais ¹ e pela forma como esses territórios foram e são vitrines da precarização das condições de vida das populações pobres do país. A literatura socioeconômica destaca que essa concentração demográfica nas metrópoles resulta tanto da expulsão da mão de obra rural em consequência do latifúndio como das modificações rurais-urbanas introduzidas pela tecnologia moderna no campo que pressionou os agricultores a abandonarem o meio rural e buscarem as cidades. Como o baixo crescimento da economia não gerou os empregos suficientes para esta população migrante, aqueles que não encontraram trabalho no setor capitalista refugiaram-se no circuito inferior da economia urbana dos trabalhos precários e desprotegidos da sociedade – o mundo da informalidade (Santos, 2003).

Esta análise sobre a informalidade é possível a partir da pesquisa amostral realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) com o objetivo de identificar as atividades econômicas que não eram captadas (ou apenas parcialmente) pelas fontes estatísticas disponíveis. A pesquisa foi a campo nos anos de 1997 e 2003 e utilizou a mesma denominação consagrada mundialmente para conceituar estas atividades como informais e desta maneira intitulou sua pesquisa de Economia Informal Urbana (ECINF), cujo objetivo era captar o papel e a dimensão do setor informal na economia brasileira num recorte urbano.

Para delimitar o escopo do seu estudo o IBGE seguiu as recomendações da 15ª Conferência de Estatísticos do Trabalho promovida pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) em janeiro de 1993 que definiu o conceito de setor informal a partir das seguintes considerações: i) – ponto de partida é a unidade econômica; ii) – unidades econômicas não-agrícolas, excluídas as atividades de autoconsumo; iii) – produção em pequena escala, baixo nível de organização e quase inexistência de separação entre trabalho e capital.

¹ Em 1980 havia no país seis cidades com mais de um milhão de habitantes; em 1996 elas eram 12 sobre este assunto ver Santos & Silveira, 2001, 286.

A ECINF é uma pesquisa por amostra de domicílios, situados em áreas urbanas e se busca identificar os trabalhadores por conta própria e os empregadores com até cinco empregados em pelo menos uma situação de trabalho. Os trabalhadores por conta própria são trabalhadores autônomos que se concentram em ocupações semiquualificadas e também profissionais liberais, incluem mecânicos, serralheiros, estofadores, vidreiros, alfaiates, costureiras, ourives, manicuras, cabeleireiras, bem como professores particulares, fotógrafos, músicos, corretores, artistas, etc. Estes podem contar com o trabalho dos sócios e de trabalhadores não remunerados (Jorge & Valadão, 2002, Kon, 2002).

Metodologia

Este estudo é uma pesquisa descritiva que expõe as características da economia informal a partir da comparação das informações da ECINF de 1997 e 2003. Assim, este trabalho baseia-se numa pesquisa específica feita pelo IBGE para investigar em profundidade os empregadores (com até 5 empregados) e os trabalhadores por conta própria para identificar as atividades econômicas desenvolvidas em unidades produtivas que deixam de ser captadas em outras fontes de estatísticas disponíveis (ECINF/IBGE, 2005).

Inicialmente esta pesquisa foi feita em caráter experimental na cidade do Rio de Janeiro em 1994 e em 1997, por meio de amostra probabilística de domicílios aplicados nas áreas urbanas do território brasileiro: em todas as Unidades da Federação, no Distrito Federal e nas regiões metropolitanas de Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre, além do município de Goiânia. Havia uma previsão de replicar a pesquisa a cada cinco anos, mas apenas em 2003 a pesquisa foi novamente a campo (Jorge e Valadão, 2002). As informações abrangidas pela ECINF englobam as atividades informais definidas como aquelas relativas às unidades produtivas com até cinco pessoas ocupadas, independente de proprietário ou não-remunerado, que sob a constituição jurídica não pertença ao grupo de sociedades anônimas e não declara imposto de renda no formulário Lucro Real.²

Este estudo limita-se a fazer uma comparação das informações da ECINF de 1997 e 2003 para as regiões metropolitanas de: Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo

² O formulário Lucro Real corresponde à declaração de imposto de renda das pequenas empresas com receita elevada, alto grau de formalização e estrutura administrativa organizada.

Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre, estas foram analisadas de forma quantitativa e através de testes paramétricos. Submetidos a uma análise de agrupamento, para concatenar as regiões metropolitanas em grupos de acordo com suas similaridades de evolução, além de utilizar a estatística descritiva como o *boxplot*,³ com a finalidade de destacar aqueles dados que apresentam comportamento diferente dos demais e desta forma captar o papel e a dimensão deste setor para a economia metropolitana.

Análise dos resultados

Os anos que compreendem o período 1997 a 2003 caracterizaram-se por profundas transformações na estrutura produtiva brasileira, provocadas pela abertura comercial, internacionalização e integração macrorregional dos mercados, globalização do capital e inovações tecnológicas. Estas mudanças tiveram como conseqüências alterações na alocação da força de trabalho, como nas próprias relações de trabalho. Desde, então, o mercado de trabalho nacional registrou diferente dinâmica no fluxo de abertura de novos postos de trabalho, com aumento do desemprego e queda dos rendimentos médios dos trabalhadores. Este cenário macroeconômico sóbrio serve de pano de fundo para a nossa análise da informalidade metropolitana brasileira que esta diretamente relacionada com estas mudanças.

A Tabela 1 traz um panorama da economia informal nacional. Esta mostra a atuação dos **agentes da economia informal** (trabalhadores por conta-própria e empregadores até 5 empregados). Esclarecemos que optou-se por esta nomenclatura de denominar o conjunto dos trabalhadores e negócios como “agentes da economia informal”, por que o IBGE utilizou para este conjunto a definição de **empresas do setor informal**, colocando sobre este rotulo tanto os trabalhadores por conta-própria como os empregadores (até 5 empregados). No desenvolvimento do nosso trabalho somente nos referiremos às atividades do setor informal como empresas quando estivermos fazendo alusão aos empregadores que empregam até 5 empregados, e não aos trabalhadores por conta-própria, já que estes desenvolvem suas atividades na maioria dos casos individualmente, não havendo separação entre a unidade produtiva e o próprio indivíduo, como acontece no caso dos empregadores, embora estes possam ter sócios ou trabalhadores sem remuneração. Esclarecida a utilização desta nomenclatura o quadro apresentado pela Tabela 1 indica que

³ Esta parte do texto está baseada na monografia de final de curso de Leonardo Siqueira Vasconcelos (2007).

o crescimento médio do setor informal no período de 1997 a 2003 foi de 1,45% por ano no Brasil. Ou seja, um crescimento de 9% entre a última pesquisa Economia Informal Urbana realizada em 1997 e esta realizada em 2003. Estes empreendimentos passaram de aproximadamente 9,5 milhões em 1997, para 10,3 milhões, no ano de 2003, é um crescimento relativamente baixo, mas isso poderia até anunciar uma boa notícia: cresceram os empregos protegidos e de boa qualidade. Nem uma coisa nem outra. O total desses agentes nas regiões metropolitanas pesquisadas acompanhou o crescimento brasileiro, expandindo-se a 1,48% anualmente, e assim a participação relativa da economia informal metropolitana manteve o mesmo patamar de participação verificado na pesquisa de 1997, aproximadamente, 35% em ambos os anos analisados, ou seja, 3,3 milhões de empresas informais em 1997 e 3,6 milhões em 2003.

Chamamos atenção para a relação entre este comportamento da economia informal com o próprio desempenho da economia brasileira de 1997 a 2003. Nos anos noventa as crises internacionais associadas às políticas macroeconômicas restritivas acarretaram recessão, desvalorizações do real, estes fatos repercutiram na atividade econômica e provocaram um ciclo de baixo crescimento e isto tem caracterizado a economia brasileira na última década.

Tabela 1 – BRASIL -Evolução do número de agentes do setor informal, por Região Metropolitana - 1997-2003

Região Metropolitana	Número de agentes do setor informal (1000)		Taxa média de crescimento anual (%)
	1997	2003	
Brasil	9.478	10.336	1,45%
Total RM	3.302	3.606	1,48%
Belém	92	184	12,25%
Belo Horizonte	283	307	1,38%
Curitiba	162	173	1,14%
Fortaleza	242	209	-2,40%
Porto Alegre	239	263	1,62%
Recife	240	245	0,36%
Rio de Janeiro	723	670	-1,25%
Salvador	248	246	-0,10%
São Paulo	993	1.207	3,32%
Vitória	81	101	3,59%

Fonte: IBGE, ECINF, 1997 e 2003

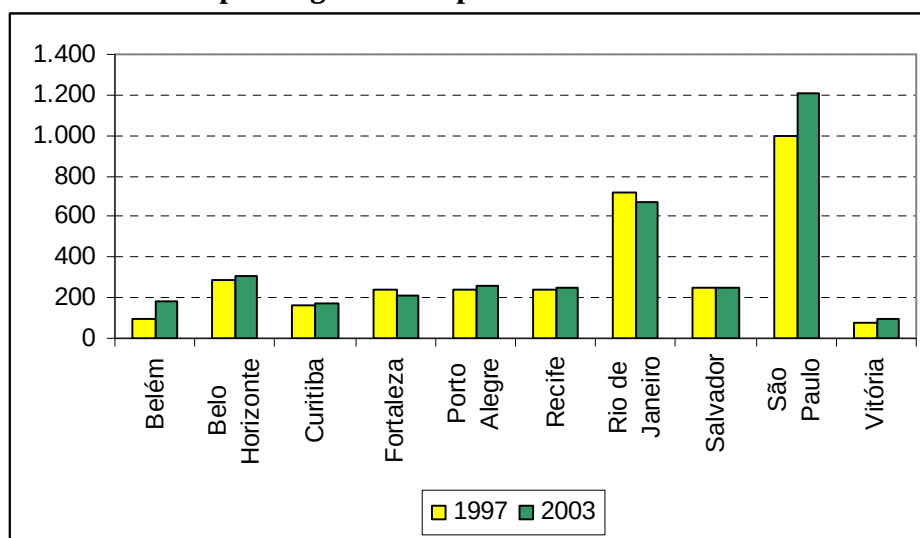
Estes dados do comportamento da economia informal metropolitana expresso na taxa de participação média metropolitana no conjunto das atividades informais brasileiras não se devem a uma variação linear das dez metrópoles brasileiras analisadas, mas acusam padrões diferenciados na representatividade de cada uma delas no âmbito nacional. Os agentes informais continuam concentrados nas três maiores regiões metropolitanas brasileiras, São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte (Gráfico 1), estas respondem por 60% das atividades informais metropolitanas, estas cidades recebem cada vez mais pobres agora, em pleno processo de globalização e elevação do desemprego, na análise de Santos & Silveira (2001) esta região concentra redes de abastecimento, comércio, finanças e novas tecnologias (internet) que favorecem a importância de fluxos, principalmente a circulação de dinheiro e potencializa a concentração. Embora, a expansão de cada uma delas no período tenha sido diferenciada de acordo com o perfil de cada uma das regiões. Não se deve esquecer que estas RMs estão localizadas na Região Sudeste e que esta região concentra boa parte da atividade econômica nacional, apenas o estado de São Paulo responde por um terço do PIB brasileiro.

A RM de São Paulo (RMSP) responde por 33% da informalidade metropolitana e em 2003 foi a primeira a ultrapassar o número de um milhão de empresas informais numa mesma área metropolitana, com um crescimento anual de 3,32%, este o dobro do apresentado pela média nacional. A RM do Rio de Janeiro continuou a ocupar a segunda colocação dentre as regiões metropolitanas, com uma taxa de participação de 18,5% em 2003, mas esta participação tinha sido de 22% em 1997. Porém, diferentemente de 1997, quando tinha apenas 270 mil agentes a menos do que a RMSP a líder; esse intervalo aumentou em 2003, neste ano a diferença elevou-se para 537 mil empresas informais. Houve, portanto, uma retração na economia informal da RMRJ, expressa pela queda do número de agentes informais de 723 mil em 1997 para 670 mil em 2003. Desta forma a RMRJ, manteve uma média de crescimento negativo de 1,25% anual. Em distinção a estas duas regiões metropolitanas a mineira cresceu a taxa anual de 1,38% no período, próximo a média nacional, chegando ao número de 307 mil agentes informais, mas manteve sua taxa de participação em torno de 8,5% no período considerado. As regiões metropolitanas de Salvador (7,3% em 1997 e 6,8% em 2003), Recife (7,2% e 6,8%), Fortaleza (7,3% e 5,8%) e Curitiba (4,9% e 4,8%) também perderam participação no cômputo metropolitano,

embora de forma diferenciada como mostram os números entre parênteses. Na realidade as maiores quedas em números absolutos aconteceram nas regiões metropolitanas do RM Rio de Janeiro e na RM de Fortaleza. A primeira seguramente devido ao péssimo desempenho da economia fluminense e a segunda talvez a um deslocamento da produção para o interior do estado, bem como a transformação de Fortaleza num balneário de luxo que deve ter contribuído para a formalização de algumas atividades de serviços.

Fora RMSP que ganhou 3% percentuais de participação também tiveram crescimento acima da média nacional as RMs de Belém e Vitória. Estas duas últimas são as menores regiões metropolitanas em número de empresas informais, dentre as regiões pesquisadas: tinham menos de 100 mil empresas informais em 1997, mas tiveram as maiores taxas de crescimento médio anual, 12,25% e 3,59%, respectivamente. O caso paraense é significativo e provavelmente a explicação para este comportamento diferente da média nacional, deva-se primeiro a que Belém como o pólo de atração da Região Norte, foi fronteira de crescimento da economia brasileira e em segundo de forma perversa houve talvez um massivo êxodo rural provocado pelo avanço do agronegócio no território do estado do Pará. Dessa forma, o Pará dobrou o número absoluto de agentes informais em sua região metropolitana, passando de 92 mil para 184 mil, ultrapassando assim em números absolutos a RM de Curitiba. E a RM de Vitória cresceu menos mas, também bem acima da média nacional e em 2003 passou para mais de 100 mil agentes informais. A Tabela 1 e o Gráfico 1 mostram ainda que, excluídas as RM's de São Paulo e do Rio de Janeiro, as demais RM's se concentram entre 100 e 300 mil agentes informais nas suas respectivas regiões metropolitanas.

Gráfico 1 – Brasil, Número de Agentes do setor informal, por Região Metropolitana - 1997-2003



Fonte: IBGE, ECINF, 1997 e 2003

Quantos estão na informalidade metropolitana?

O crescimento da população ocupada nas atividades informais no período de 1997 a 2003 foi de aproximadamente um milhão de trabalhadores, passando de 12,8 milhões para 13,8 milhões. Este crescimento deve ser contrabalançado pela distribuição da população no território brasileiro. Os resultados do Censo Demográfico de 2000 confirmam o processo de crescimento da população urbana, cerca de 81% da população total (Censo Demográfico 2000) para uma taxa de 76% em 1991. Em termos regionais, a região Sudeste que concentra as maiores regiões metropolitanas do país, manteve sua participação em 42,6% do total da população brasileira, o Nordeste perdeu um pouco de participação passando de 28,9% para 28,1% em 2000. Isso talvez explique as maiores quedas da informalidade nas regiões metropolitanas nordestinas verificadas no item acima.

De forma interessante houve neste período um crescimento de 9% no número de agentes informais no Brasil, mas a demanda por pessoas para trabalharem no setor cresceu a uma taxa menor. Assim, seguindo a taxa de crescimento média anual de 1,45% do número de agentes (Tabela 1), a reposição de trabalhadores por ano foi da ordem de 1,24%

para a economia informal nacional (Tabela 2). Pode-se concluir que mesmo o setor informal segue a lógica da dinâmica capitalista e o aumento da ocupação no setor acompanha em ritmo mais lento a expansão econômica. No caso nacional o crescimento verificado no setor informal foi no número de trabalhadores por conta própria que em 1997, eram 8,1 milhões e passaram para 9,1, em 2003. Enquanto que o número de empresas informais teve uma queda de 87 mil empresas no período. O fechamento destes negócios implicou na perda de pelo menos um empregado e um empregador das atividades informais. É preciso registrar que o comportamento da ocupação nas regiões metropolitanas foi ainda mais baixo, houve, portanto uma interiorização dessas atividades no Brasil.

Tabela 2 – BRASIL - Total de pessoas ocupadas e sua evolução, por Região Metropolitana 1997-2003

Região Metropolitana	Pessoas ocupadas no setor informal (1000)		Taxa média de crescimento anual (%)
	1997	2003	
Brasil	12.870	13.861	1,24%
Total RM	4.388	4.696	1,14%
Belém	115	236	12,73%
Belo Horizonte	382	395	0,56%
Curitiba	218	237	1,40%
Fortaleza	325	270	-3,04%
Porto Alegre	333	362	1,40%
Recife	305	307	0,11%
Rio de Janeiro	916	815	-1,93%
Salvador	309	316	0,37%
São Paulo	1.355	1.611	2,93%
Vitória	129	148	2,32%

Fonte: IBGE, ECINF, 1997 e 2003

A Tabela 2 apresenta a ocupação do setor informal em cada uma das regiões metropolitanas e o comportamento destas metrópoles foi diferenciado no período. A primeira observação se refere a que a taxa de crescimento nacional é maior do que a verificada para as regiões metropolitanas. A informalidade avançou pelo Brasil profundo.

As regiões metropolitanas do pólo capitalista mais desenvolvido do país, isto é São Paulo e Rio de Janeiro são também as que mais empregavam pessoas no setor informal nestes anos, com 1,6 milhão e 815 mil pessoas ocupadas respectivamente no ano de 2003, embora não se deve esquecer que estas metrópoles são também as maiores aglomerações

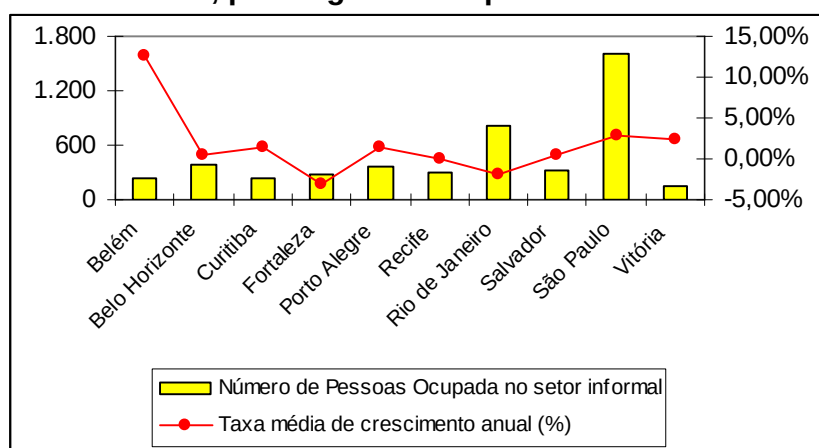
humanas do país. Por sua vez, a região metropolitana de Vitória (ES), é a menor tanto no número de agentes informais, como também em pessoas ocupadas, com 148 mil, em 2003, isto reflete seu contingente populacional, o menor no *ranking* destas regiões metropolitanas como mostra a Tabela 2 e expressa o conjunto das atividades econômicas do estado capixaba.

Pelo Gráfico 2, visualiza-se que as RM's pesquisadas da região Sul apresentam taxas médias de crescimento anual superiores às do Nordeste, apresentando maior dinamismo da economia informal nessa região, comprovando a hipótese de que a economia informal floresce nos interstícios da economia capitalista. Este gráfico também permite notar que as duas menores regiões metropolitanas, em número de pessoas ocupadas, Belém e Vitória, seguida da maior a RM de São Paulo, foram as que mais cresceram em número de pessoas empregadas, proporcionalmente a seu tamanho, no período analisado. O que explica esse comportamento? Deve-se ressaltar o caso de Belém como um ponto fora do gráfico (12,73%). Esta taxa de crescimento deve ser resultante da forte migração rural-urbana no Pará, expulsão de trabalhadores rurais das suas terras e quanto a taxa de crescimento da RMSP significa que ainda há migração de outras regiões do país para o coração industrial nacional, esta constatação pode ser apoiada pelo modelo de Lewis (1963) a respeito da atração da cidade para a população rural e que a migração rural-urbano não se arrefece mesmo com a elevação do desemprego urbano. Provavelmente a RMVitória também deva este crescimento ao avanço do agronegócio no território capixaba que amplificou a migração rural-urbana. Assim, as três metrópoles viveram também um processo de metropolização de atração urbana que é realçado pelos diferenciais de rendimentos verificados no mundo urbano.

É interessante notar que a RMCuritiba teve também uma taxa de crescimento acima da média metropolitana (1,40%), mas este deve ter sido puxado pelo crescimento industrial da região paranaense e talvez deva-se mais ao efeito atração urbana. As regiões metropolitanas de Belém e Curitiba apresentam praticamente o mesmo número de pessoas ocupadas em 2003, mas há uma grande diferença entre suas populações: Curitiba tem uma população 40% maior do que a de Belém, este fato mostra que a informalidade na metrópole paraense é uma resposta mais contundente da pobreza. As perdas verificadas nas RMs de Fortaleza e Rio de Janeiro, provavelmente devem-se ao *boom* de serviços da cidade

de Fortaleza, aliado a interiorização de atividades econômicas no estado do Ceará e no Rio de Janeiro também houve certa interiorização com a indústria de petróleo e a metal-mecânica, mas, sobretudo a queda deve-se ao baixo crescimento que ronda a economia fluminense e deve ter deixado suas seqüelas também na informalidade.

Gráfico 2 - Número de pessoas ocupadas e sua taxa média de crescimento anual, por Região Metropolitana - Brasil - 2003



Fonte: IBGE, ECINF, 2003

Acima foi feita uma análise do setor informal no seu conjunto: trabalhadores e proprietários. A Tabela 3 apresenta a média de pessoas ocupadas por empreendimento informal nas regiões metropolitanas e no Brasil e ao mesmo tempo a participação de conta própria em cada uma dessas regiões metropolitanas. Notem que é bastante significativa a participação de conta própria no setor informal, todas têm mais de 80%, chegando algumas a serem superiores a 90% é uma atividade econômica praticamente dominada pelo auto-emprego, como classifica Cacciamali (2002), ou seja estas pessoas não contam com trabalhadores remunerados, apenas com sócios ou trabalhadores sem remuneração (definição do IBGE).

Esse fator explica que quanto maior a parcela de trabalhadores por conta-própria numa região, menor o número de pessoas ocupadas em atividades informais, comprovado pela correlação negativa encontrada (-0,88). Resulta que no caso brasileiro, cada empreendimento do setor informal ocupava 1,34 pessoas, em 2003. No total das regiões metropolitanas o número de empresas informais coordenadas por conta própria é acima da

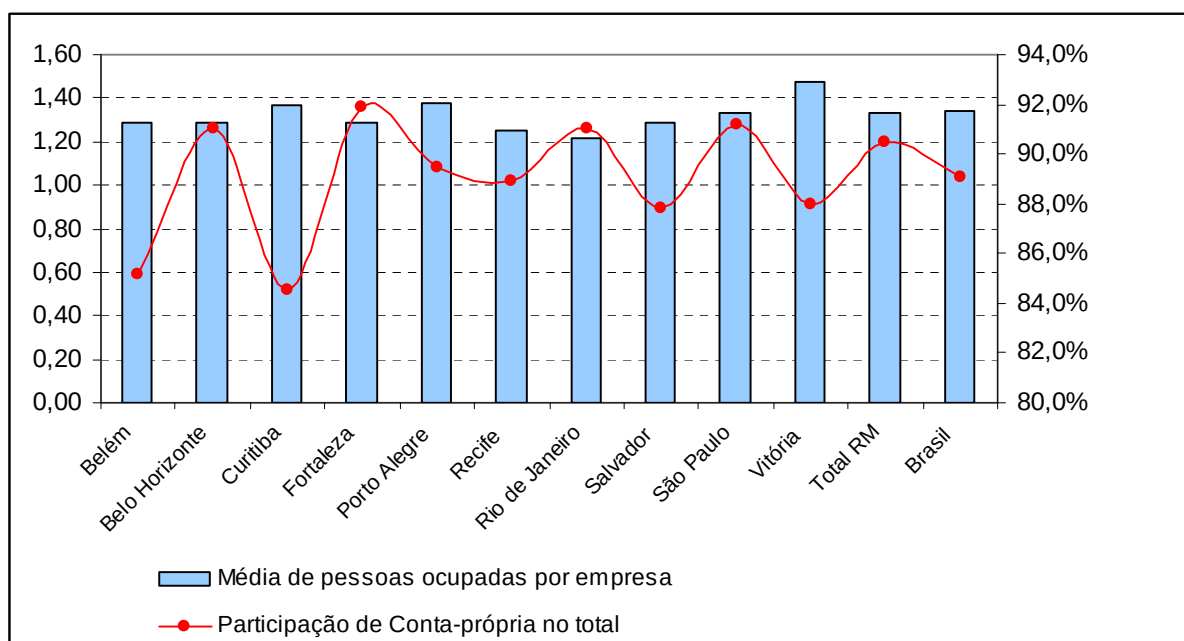
média nacional, 89,5% do total, de forma que cada empreendimento ocupa cerca de 1,33 pessoas.

Tabela 3 - Média de pessoas ocupadas por “agente” do setor informal por Região Metropolitana - Brasil - 2003

Região Metropolitana	Setor Informal	
	Média de pessoas ocupadas por agente	Participação de Conta-própria no total (%)
Brasil	1,34	88,0
Total RM	1,33	89,5
Belém	1,29	91,1
Belo Horizonte	1,28	89,0
Curitiba	1,36	87,8
Fortaleza	1,29	91,0
Porto Alegre	1,37	85,1
Recife	1,25	91,9
Rio de Janeiro	1,22	90,5
Salvador	1,28	91,2
São Paulo	1,33	89,1
Vitória	1,48	84,6

Fonte: IBGE, ECINF, 2003,
Elaboração própria

Gráfico 3 - Média de pessoas ocupadas por “agente” e participação de Conta-própria, por Região Metropolitana - Brasil - 2003



Fonte: IBGE, ECINF, 2003

Estes fatos estão ilustrados também no Gráfico 3, assim a região metropolitana do Rio de Janeiro apresentou a menor média de pessoas ocupadas por agentes informais das metrópoles listadas, com 1,22 de média, embora isso não seja inteiramente justificado pelo fato de ter muitos empreendimentos de conta-própria, o que seria suficiente para abaixar a média; significa um trabalhador por atividade informal e essa proporção na região metropolitana fluminense é menor do que nas outras metrópoles. Talvez indique atividades restritas a um trabalhador sozinho (conta própria). As regiões metropolitanas de Belém e as nordestinas, Recife, Salvador e Fortaleza, apresentam a maior participação de conta-própria no total das atividades informais. Os negócios informais da região metropolitana de Vitória são os que mais ocupam pessoas dentre as pesquisadas, 1,48, esta percentagem é justificada pela menor proporção dentre as metrópoles nacionais de empresas, 84,6%, talvez estes sejam empreendimentos maiores.

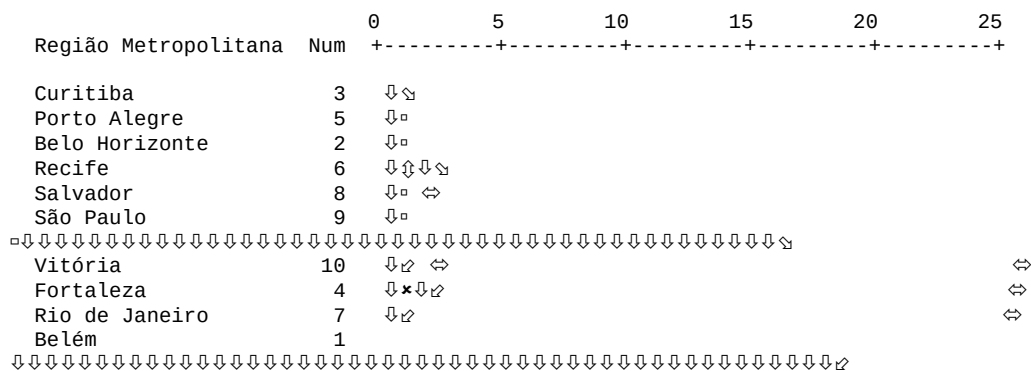
Evolução da economia informal metropolitana

No item anterior foi feita uma análise descritiva da economia informal das regiões metropolitanas, neste agora se realiza uma análise de grupamentos, buscando separar estas regiões metropolitanas de acordo com suas similaridades nos números apresentados nas tabelas e gráficos e assim corroborar a análise descritiva anterior. Dentre as informações examinadas acima, optou-se pelo uso das taxas de crescimento anual do número de agentes e de pessoas ocupadas, para retratar a situação atual da economia informal metropolitana, a fim de ter um índice comparável a todas as RM's, desconsiderando inicialmente seus valores absolutos.

Essa análise é ilustrada pelo gráfico de tipo *dendrograma*, apresentado no Gráfico 4. Este agrupa os objetos segundo suas características, formando grupos ou conglomerados homogêneos, a partir da técnica de *cluster*. Este deve ser lido da esquerda para a direita, no qual as linhas verticais representam os conglomerados unidos e as linhas horizontais a distância euclidiana entre os mesmos.

No caso desse estudo, em que se utilizaram as taxas de crescimento anual, as regiões metropolitanas foram segmentadas em dois grupos: no primeiro estão todas as nove regiões metropolitanas, excluída Belém, que pertence ao segundo grupo, devido a diferença na sua taxa de crescimento relativa ao número de empresas e de pessoas ocupadas em relação a das outras RM's. Embora as regiões metropolitanas de Fortaleza e do Rio de Janeiro estejam agrupadas num terceira chave, um pouco distante, isso não é válido para corroborarmos a separação delas como um grupo distinto.

Gráfico 4 – Agrupamento das Regiões Metropolitanas



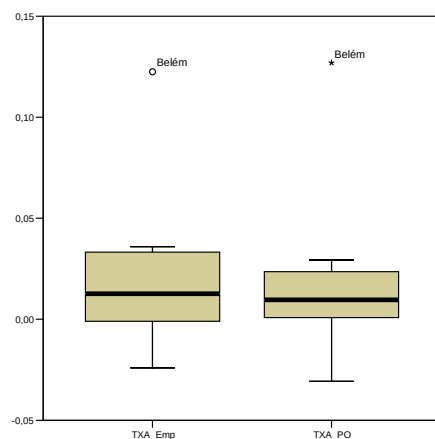
Fonte: Saída do SPSS a partir da ECINF, 1997 e 2003

Para validação dos grupos formados anteriormente, optou-se pela análise de *boxplot*, que identifica os dados conhecidos como *outliers*. Esses tipos de dados, que se isolam dos demais em virtude da sua discrepância aos demais números, podem ocorrer em virtude de algum possível erro, como digitação, ou mesmo ser uma observação anormal. Os resultados dos *boxplots* estão apresentados no Gráfico 5. Neste a RM de Belém aparece como um *outlier*, visto que tanto a taxa de crescimento médio anual de empresas informais, como de pessoas ocupadas desta região metropolitana, difere do comportamento apresentado pelas demais RM's pesquisadas.

Para verificar melhor esta discrepância analisaram-se as informações da PNAD/2003 a respeito do número de pessoas ocupadas na região metropolitana de Belém, esta também indica uma variação alta, passando de 365 mil, em 1997, para 793 mil em 2003, ou seja, um crescimento de 117,4% no período considerado. Assim, comparado os resultados das duas fontes de informação é possível afirmar que a região metropolitana de Belém se destaca nas duas variáveis pelo crescimento superior as demais regiões. Assim, excluem-se as informações da RM de Belém, para que seja possível diferenciar em mais grupos de estrutura as RM's quanto à informalidade.

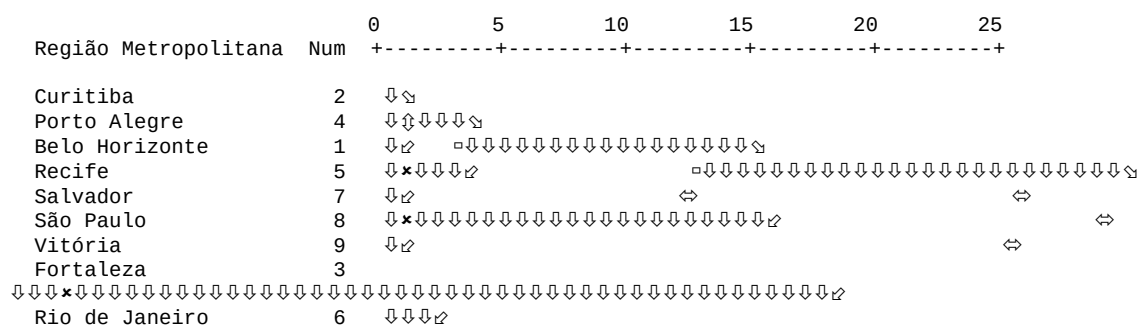
A nova análise de grupamentos gerados com a exclusão da região metropolitana de Belém, evidencia a divisão das regiões metropolitanas em três grupos bem distintos. No primeiro, mais diferente dos demais, estão incluídas as RM's de Fortaleza e Rio de Janeiro. No segundo, estão as RM's capixaba e paulista. No maior grupo, estão Curitiba, Belo Horizonte, Porto Alegre, Salvador e Recife (Gráfico 6).

Gráfico 5 – Boxplot das taxas de crescimento anual do número de agentes informais e de pessoas ocupadas, por Região Metropolitana – Brasil – 1997 – 2003



Fonte: Saída do SPSS a partir da ECINF, 1997 e 2003

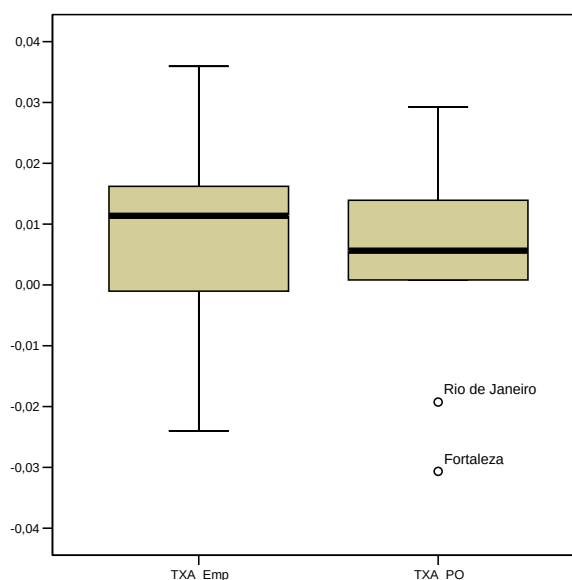
Gráfico 6 – Agrupamento das Regiões Metropolitanas, excluída a de Belém



Fonte: Saída do SPSS a partir da ECINF, 1997 e 2003

Para validar o resultado gerado acima, foi feito um novo *boxplot* das informações e os resultados estão apresentados no Gráfico 7. Observa-se que quando examinadas as taxas de crescimento anual dos negócios informais, não são visualizados *outliers*, no entanto, no *boxplot* referente à taxa de pessoal ocupada, as RM's do Rio de Janeiro e Fortaleza tiveram valores abaixo das demais. Porém, como tal hipótese só foi aceita numa variável, optou-se por manter as duas regiões metropolitanas (Rio de Janeiro e Fortaleza) na estrutura atual.

Gráfico 7 – Boxplot das taxas de crescimento anual do número de agentes informais e de pessoas ocupadas, por Região Metropolitana, excluída a de Belém – Brasil – 1997 - 2003



Fonte: Saída do SPSS a partir da ECINF, 1997 e 2003

Dessa forma, de acordo com os *dendrogramas* e os valores apresentados nas Tabelas 1 e 2, nota-se a formação de quatro grupos distintos de regiões metropolitanas. No primeiro, está Belém, com um crescimento elevado, no segundo, São Paulo e Vitória com crescimento médio, no terceiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Curitiba, Recife e Salvador, com estabilidade, e no último, Rio de Janeiro e Fortaleza, com retração das atividades informais. Nesse grupo de taxas decrescentes, Fortaleza apresenta as maiores taxas de recessão, no entanto, o Rio de Janeiro, apresentou as maiores perdas em números absolutos tanto em pessoas ocupadas, quanto em número de empreendimentos.

Considerações Finais

Este artigo utiliza as informações das pesquisas específicas do IBGE sobre a economia informal (ECINF) e analisa sua trajetória num recorte metropolitano para os anos de 1997 e 2003. A primeira constatação dos resultados encontrados foi que a economia informal urbana expandiu-se no Brasil, mas abaixo do desempenho do crescimento da

economia. Essa afirmação talvez indique a profunda dependência da economia informal em relação ao desempenho da dinâmica capitalista. Esta conclusão indica que o desemprego continuou e deve ser explicado pelo elevado progresso técnico nacional e queda de investimentos produtivos relacionados à ausência de demanda. Outro fato relevante foi que o crescimento da informalidade nas regiões metropolitanas foi inferior a média nacional isto aparenta mostrar que houve um movimento de interiorização da informalidade para o Brasil das cidades médias e mesmo para o chamado Brasil profundo.

A segunda é que não se podem generalizar os resultados para as macrorregiões nacionais por que há um comportamento diferenciado entre elas. O desempenho de crescimento de cada região metropolitana está aparentemente ligado a própria estrutura econômica local. Aparentemente esta define o padrão de crescimento das atividades informais em cada território. Por exemplo, a RMRio de Janeiro mesmo situada no Sudeste encolheu, diminuiu o número de empreendimentos e de pessoas ocupadas nas atividades informais, espelhando a dinâmica econômica do espaço fluminense. A terceira foi que os dados mostraram que as empresas informais sofreram uma diminuição no número de pessoas ocupadas, provavelmente o baixo dinamismo do crescimento econômico reforçou os vínculos familiares nessas relações estabelecidas na informalidade com a expulsão da massa trabalhadora.

Referências

- BRASIL, IBGE, Economia Informal Urbana (ECINF), 1997, 2003, Rio de Janeiro, 2005. Microdados.
- CACCIAMALI, Maria Cristina, *Setor Informal e formas de participação na produção*, São Paulo, USP/IPE/FEA, 1983, Tese de Doutorado.
- _____, As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda, em CAMARGO, J.M., GIAMBIAGI, F. (orgs), *Distribuição de Renda no Brasil*, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1991.
- _____, BRAGA, Thais, “Políticas Públicas voltadas para o setor informal”, São Paulo, FIPE/USP, Brasília, Ministério do Trabalho e Emprego, janeiro/2002.
- JORGE, Angela Filgueiras & VALADÃO, Lucília, “O setor informal no Brasil: metodologia e principais resultados”, em *Revista da ABET*, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, volume II, número 1 – jan/jun 2002.
- LAUTIER, Bruno, “L’économie informelle dans le tiers monde”, Paris, Éditions La Découverte, 1994.
- LEWIS, A., El desarrollo económico com oferta ilimitada de factores, em “La Economia del Subdesarrollo”, AGARWALA, A.N., y SINGH, S.P. (edit), Madrid, 1963, pp.333-374.

- LOPEZ, N., MONZA, A., “Um intento de estimacion del sector informal urbano en la Argentina”, em *Desarrollo Económico - Revista de Ciências Sociais*, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social, v.35, oct/dic, 1995.
- KON, Anita, “Perfil regional dos trabalhadores por conta própria no Brasil”, em *Revista da ABET*, Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, volume II, número 1 – jan/jun 2002.
- MELO, Hildete Pereira de & TELES, Jorge Luiz, *Serviços e Informalidade: o comércio ambulante no Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro, Texto para Discussão, IPEA, 2000.
- SANTOS, José Alcides Figueiredo, “*Estrutura de Posições de Classe no Brasil – mapeamento, mudanças e efeitos na renda*”, Belo Horizonte, Editora UFMG, Rio de Janeiro, IUPERJ, 2002.
- SANTOS, Milton & SILVEIRA, Maria Laura, *O Brasil – Território e sociedade no início do século XXI*, Rio de Janeiro/São Paulo, Editora Record, 2001 – 2.ed.
- SANTOS, Milton, “*Economia espacial – Críticas e Alternativas*”, São Paulo, Editora Universidade de São Paulo, 2003;
- SOUZA, P.R., Emprego, salários e pobreza, *Economia e Planejamento*, série Teses e Pesquisas, São Paulo, Hucitec/Funcamp, 1980.
- THEODORO, Mário, “As bases da política de apoio ao setor informal no Brasil”, BRASÍLIA, Texto para Discussão n.762, setembro de 2000.
- VASCONCELOS, Leonardo Siqueira, “A economia informal urbana na região metropolitana do Rio de Janeiro (1997-2003): uma análise da ECINF”, Niterói, Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense, Trabalho de Final de Curso, 2007.

ECONOMIA POPULAR, DESENVOLVIMENTO LOCAL E COOPERAÇÃO: O CASO DA ENDA BRASIL

*Hildete Pereira de Melo**
*Sônia Maria de Carvalho***

RESUMO

Este artigo tem como objetivo discutir uma experiência de economia popular nos marcos da interpretação social de gênero. Essa perspectiva foi o fio norteador que pensou e executou esse projeto na cidade do Rio de Janeiro. Devido ao ciclo de vida as mulheres entremeiam aspectos reprodutivos e econômicos, e são por isso frequentemente expulsas do mundo do trabalho, ou quando nele permanecem, é nas suas franjas, exercendo atividades precárias e mal pagas. O estudo dessa experiência foi construído da seguinte forma: na primeira parte, é feita uma caracterização da economia de gênero, suas características e as relações com a temática da distribuição de renda e do desenvolvimento, através dos conceitos e definições da economia popular. Na segunda parte, avalia esta ação de economia popular através da análise das experiências dos projetos da ENDA Brasil nas favelas Marcílio Dias e Rio das Pedras no Rio de Janeiro.

Palavras-chave: desenvolvimento; economia popular; gênero, microcrédito.

* Professora Associada da Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense, Doutora em Economia, Editora da Revista Gênero do Núcleo Transdisciplinar de Estudos de Gênero da Universidade Federal Fluminense. Secretária Adjunta da Sociedade Brasileira pelo Progresso da Ciência do Rio de Janeiro.
hildete@economia.uff.br ou jlizardo.rlk@terra.com.br (residência).

** Graduada em Serviço Social pela PUC/SP, com pós-graduação em Antropologia Social/UFRJ e IUPERJ. Consultora de organizações não governamentais e órgãos governamentais sobre movimentos sociais. Coordenadora da Enda Brasil.
carvalho.soniaria@gmail.com

Introdução

Este texto tem como objetivo discutir uma experiência de economia popular nos marcos da interpretação social de gênero. Este conceito origina-se das lutas internacionais das mulheres e foi formulado pelas feministas acadêmicas para explicar as diferenças entre os sexos e de que estas não são de origem biológica, mas de caráter social e cultural. Foi com essa perspectiva que esse projeto foi pensado e executado.

Se por um lado, a perspectiva de gênero define um aspecto do trabalho, por outro, o enfoque distributivo da repartição da riqueza orienta as preocupações dos formuladores e operadores do projeto aqui analisado. Este último aspecto impõe a defesa da criação de uma política de financiamento especial para micro negócios a fim de minorar as questões distributivas na sociedade. Por outro, a preocupação de gênero exige que esta política leve em consideração a condição feminina e a distribuição desigual do poder entre homens e mulheres, presente mesmo nos espaços mais pobres da nossa sociedade.

As mulheres, devido ao seu ciclo de vida no qual entremeiam aspectos reprodutivos e econômicos, são por isso frequentemente expulsas do mundo do trabalho, ou quando nele permanecem, é nas suas franjas, exercendo atividades precárias e mal pagas. Portanto, a ação que vamos descrever tem este objetivo de reforçar a organização social das comunidades pobres, mas o olhar busca focalizar o feminino para assim de forma explícita fazer a sua promoção.

A cidade do Rio de Janeiro (Brasil) vive um processo de desindustrialização que, praticamente, estagnou o crescimento demográfico local. O empobrecimento da cidade provocou uma mudança na moradia da população; esta migrou do “asfalto” para os morros nas chamadas comunidades de baixa renda locais. Estas cresceram cerca de 15% no período 1991/2000, enquanto que a população do município elevou-se apenas 0,7%. Esta discrepância nas taxas de crescimento mostra a gravidade da situação carioca. Provavelmente, a baixa classe média foi viver nos morros e alagadiços, o que explica o vigoroso crescimento da população favelada da cidade.

Diante do inegável agravamento da tensão social da cidade do Rio de Janeiro, várias associações têm desenvolvido ações pontuais no combate à violência e à pobreza. Uma dessas é a organização não governamental ENDA Brasil, da rede *Environnement et Développement du Tiers Monde*, com sede em Dakar (Senegal), que atua no Rio de Janeiro desde meados dos anos noventa, promovendo um trabalho social com o objetivo de contribuir para a elaboração de políticas públicas de combate à exclusão social. Este trabalho insere-se no contexto da missão internacional dessa rede com vasta experiência internacional na África, Ásia, América Latina e Caribe, na realização de trabalhos no âmbito da economia solidária, com objetivo de fortalecer a capacidade de proposição, de negociação e de pressão dos grupos populares por políticas públicas amplas e justas, que favoreçam relações mais democráticas e sociedades sustentáveis.

Esta experiência internacional originou uma linha de trabalho similar no município do Rio de Janeiro: dois projetos pilotos de economia popular em duas comunidades de baixa renda da cidade do Rio de Janeiro: um, na Marcílio Dias, no Bairro da Maré e o outro, na favela de Rio das Pedras, no bairro de Jacarepaguá. A peculiaridade desse programa de economia popular da ENDA Brasil foi que ele era dirigido às mulheres. A escolha das mulheres deveu-se a que estas são mais vulneráveis à pobreza; a dissolução dos laços familiares deixa as mulheres com maiores encargos domésticos, agravados pela ausência dos companheiros, arcando sozinhas com o cuidado dos filhos. O objetivo deste artigo é relatar esta experiência.

O artigo foi construído da seguinte forma: na primeira parte, é feita uma caracterização da economia de gênero, suas características e as relações com a temática da distribuição de renda e do desenvolvimento. Em segundo lugar, apresenta os conceitos e definições da economia popular. Na segunda parte, avalia esta ação de economia popular através da experiência dos projetos da ENDA Brasil nas favelas Marcílio Dias e Rio das Pedras.

Gênero, Pobreza e Exclusão

Depois de um grande debate nos anos 1960 e 70 sobre a questão da distribuição de renda, na última década esta discussão foi revisitada nas instituições multilaterais e acadêmicas, agora focalizada nas questões da pobreza. Em consonância com o aumento do movimento de mulheres mundial pela ampliação dos seus direitos de cidadania, este debate, nos dias atuais, abrange a problemática de gênero e pobreza. No entanto, o viés deste debate no prisma de gênero é mais recente; pelo menos a literatura sócio-econômica brasileira em sua maior parte tratou o tema da pobreza de forma assexuada, embora a perspectiva de gênero já seja consagrada nos estudos sobre o papel feminino no mercado de trabalho e sobre diferenciais de rendimentos. Uma das hipóteses consagradas pela literatura feminista é que existem fatores de gênero que incidem com maior peso na vida das mulheres, que as tornam mais vulneráveis com relação à pobreza.

Discutir o combate à pobreza, e a melhoria da distribuição de renda, implica em especificar as diversas metodologias existentes para mensurar o fenômeno. Nos últimos anos, houve uma evolução das concepções de pobreza para além da carência de renda, na direção de conceitos mais abrangentes como: **desigualdade, exclusão social e vulnerabilidade**. Os segmentos mais pobres da sociedade permanecem: subempregados, trabalhadores rurais ou camponeses sem terra, descendentes de africanos e os povos indígenas. Sobretudo, relações de gênero permanecem extremamente desiguais.

O debate sobre gênero e pobreza deve contribuir para desvendar os significados da vulnerabilidade da pobreza de homens e mulheres, suas dificuldades de inclusão social, e o conseqüente conjunto de comportamentos de risco que os aprisionam. É preciso desvendar os fatores internos e externos de nossas sociedades que respondem pela persistência da exclusão social. Como, conceitualmente, exclusão se refere à situação na qual é negado o acesso aos recursos materiais ou bens culturais essenciais para a vida social, sendo dessa forma a falta de rendimentos um empecilho a uma existência condigna, assim também, sexo, raça, etnia e violência são elementos de exclusão na sociedade.

Os diferentes estudos que tratam da temática da pobreza apontam que o crescente desemprego agravou a questão social no continente latino-americano. Os indicadores de qualidade de emprego (volume e renda) pioraram ou se mantiveram estáveis em praticamente todos os países. Esse quadro do emprego e da renda das famílias, quando justaposto à piora dos serviços públicos sociais (saúde e educação) é a face perversa da realidade atual. Não se pode tratar a pobreza globalmente, é preciso desnudar os dados para que os resultados encontrados revelem a permanência de substanciais diferenças entre os sexos, agravadas pela questão racial.

Nos últimos trinta anos, em toda a América Latina aconteceram grandes mudanças nos padrões sócio-econômicos da família à produção. Houve um progresso na redução das desigualdades de gênero e este sucesso influenciou o comportamento e os valores sociais das mulheres, porque proporcionou alterações na formação da identidade

feminina, coadjuvado pela separação entre a sexualidade e a reprodução, proveniente da difusão da pílula anticoncepcional. Esta redefinição dos papéis femininos aconteceu em todas as classes sociais e elevou a taxa de participação feminina no mundo do trabalho e da política.

No Brasil, cresceu a participação feminina no mercado de trabalho. Embora ainda permaneçam diferenciais salariais, no entanto, estes diminuíram. Nos anos 80, as mulheres auferiam cerca de 56% dos rendimentos masculinos e, em 2005, esta participação foi de, aproximadamente, 75% (PNAD/IBGE); uma vitória, mas não se atingiu a consigna feminista de *salário igual para trabalho igual*. É importante assinalar que este diferencial de salário que ainda persiste é uma das explicações significativas da desigualdade de renda do país. Acabar com a discriminação salarial seria uma medida para melhorar a distribuição de renda na sociedade. Esta diferença é pura discriminação e não é devido ao pior desempenho das mulheres na produção.

Um aspecto relevante dessa questão é que a entrada das mulheres no mercado de trabalho ocorreu num contexto econômico adverso, com aumento do desemprego, desregulamentação do mercado de trabalho, perda de importância relativa do assalariamento. Esta situação obrigou mulheres e homens a recorrerem a estratégias de sobrevivência que provocaram a precarização de suas condições de vida. Além do mais, há uma concentração da atividade feminina nos segmentos menos organizados da economia, com maior recorrência de contratos informais e menor presença sindical. A penúria feminina é revelada na sua crueza pelos dados dos rendimentos: tanto a renda média como a renda mediana feminina são inferiores à masculina para todos os tipos de famílias (Melo, 2004).

Deve ser ressaltado que as desigualdades sócio-econômicas entre homens e mulheres dizem respeito, sobretudo, aos papéis diferenciados no mercado de trabalho, no acesso a bens e ativos, sobre as condições de saúde e reprodução que caracterizam o fenômeno da pobreza, mas não o determinam (Sabóia & Soares, 2004). Pode-se concluir que a desigualdade é uma realidade para todas as mulheres e ser mulher no Brasil é quase sinônimo de ser pobre, sobretudo se for preta ou parda; provavelmente, para os demais países latino-americanos também se deva incluir a indígena (Melo, 2004).

Provavelmente, foi a consciência deste problema que norteou decisão da ENDA Brasil de trabalhar apenas com mulheres. A condição feminina define uma opressão de gênero que dificulta suas vidas, e isso se propaga a vários aspectos do seu cotidiano. As instituições de crédito do tipo “bancos do povo” não apóiam primeiros negócios; exigem avalistas, garantias e formalidades inacessíveis ao público feminino. E, principalmente, não consideram as outras dimensões da vida das mulheres tais como a sua responsabilidade pelas crianças, doentes e idosos. Nesse momento, as possibilidades de acesso ao microcrédito ¹ ainda estavam distantes das condições reais da população em geral e ainda mais da feminina. Por isso, é essencial construir instrumentos que facilitem o crédito popular e que, além dos recursos financeiros, ofereçam apoio técnico, gerencial e social.

¹ O projeto foi desenvolvido anteriormente à atual política governamental de concessão de microcrédito do Governo Lula. Esta política de democratização do crédito está sendo feita através de contas simplificadas abertas, isentas de tarifas, sem exigência de comprovante de renda e de endereço nas instituições federais de crédito: Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Banco Popular do Brasil, Banco do Nordeste do Brasil e Banco da Amazônia (BASA). Até dezembro de 2004 tinham sido abertas 4.618.648 destas contas, realizando 3.500 milhões de contratos no valor total de aproximadamente 1 milhão e quatrocentos mil reais. Cf Ministério da Fazenda, Liderança do Governo no Senado, Senador Aloísio Mercadante (PT/SP).

Economia popular: conceitos, definições e ações

Reconhecer que a pobreza é um problema universal e que esta questão se inscreve na agenda política das organizações internacionais é um fato, embora isso não signifique mudanças. Essas organizações concluem que o número de pessoas vivendo na pobreza tem aumentado no mundo, que o panorama mundial é sombrio e que há indícios de que a situação pode piorar. A Organização Internacional do Trabalho (OIT) afirma que nos anos 1990 este número, na América Latina, passou de 121 para 132 milhões e este mesmo problema ocorreu na África e na Ásia.

Este quadro foi agravado pelo crescimento do desemprego oficial que afeta mais de 180 milhões de pessoas no mundo, consequência da reestruturação produtiva e das baixas taxas de crescimento das economias nacionais. Esses milhões de jovens que a cada ano chegam ao mercado de trabalho, na sua maioria dos países em desenvolvimento têm que optar por trabalhar na economia informal ou não trabalhar, tal a dificuldade de arranjar um “emprego” nas nossas sociedades. Essa perspectiva aponta para um aumento da pobreza no futuro. Acirra-se a conexão entre o círculo vicioso da pobreza e a discriminação baseada no sexo e na raça, que perpetua a pobreza de uma geração à outra. Ressaltam-se instrumentos para políticas de combate à pobreza: criação de empregos, garantia dos direitos no trabalho, proteção social (OIT, 2003).

A metodologia desenvolvida para implementar ações de economia popular na comunidade passa pela formação de grupos e o estabelecimento de algumas etapas vitais para o bom andamento do projeto, tais como: reflexões e dinâmicas relativas à vida cidadã e à participação comunitária, capacitação e assistência técnica para os pequenos negócios, troca de experiências, através da integração a redes, com outras participantes de iniciativas similares de economia popular e sócio-economia solidária (ver Rutherford, 2002). Em jornadas de capacitação para pequenos negócios, transmitem-se noções de administração, tanto nos aspectos produtivo, distributivo e comercial quanto nas outras dimensões da vida humana (familiar, educacional, cultural e política), que possibilitem integração social, redução da violência e melhoria das condições de vida de crianças e adolescentes. Além disso, aplicam-se estratégias para ampliar o número de mulheres atendidas, percorrendo outras instituições, divulgando e oferecendo novos cursos, passeios e atividades culturais. O enfoque de gênero esteve na base da metodologia do projeto, tendo em vista o fortalecimento do grupo na perspectiva de equidade, participação e cidadania.

Com estes pressupostos, a proposta da ENDA Brasil insere-se na construção do conceito de economia solidária, na medida em que o foco da ação institucional não é apenas a concessão dos empréstimos, mas também a promoção do desenvolvimento local, para promover o fortalecimento das organizações e surgimento de comunidades mais sustentáveis, capazes de suprir suas necessidades imediatas, desenvolverem suas habilidades específicas, além de apostar na autonomia e na capacidade auto-gestionária e organizativa das próprias mulheres.

A economia popular na Favela Marcílio Dias, no Bairro da Maré ²

A comunidade Marcílio Dias pertence ao Bairro da Maré, localizado na Zona da Leopoldina da cidade do Rio de Janeiro. Na Maré vivem cerca de 132.176 pessoas em dezesseis comunidades (CEASM, 2003). Do ponto de vista geográfico, essa favela fica próxima do Aeroporto Internacional do Galeão – Antônio Carlos Jobim e do *campus* do Fundão da Universidade Federal do Rio de Janeiro, limitada pelas vias expressas da Avenida Brasil, Linha Vermelha e Linha Amarela. Seu nome já indica sua origem, espaço ocupado nas bordas da baía da Guanabara em terras alagadiças tomadas do mar.

A equipe da ENDA Brasil ³ selecionou, no Bairro da Maré, a comunidade de Marcílio Dias, devido à maior vulnerabilidade dessa comunidade diante da pobreza. O objetivo era a realização de uma série de ações para a sociedade cidadã nesse local. Estas ações desenvolveram-se nos seguintes projetos: Educação Alternativa, Pesquisa Ação Participativa, Reconstrução da Solidariedade, Gestão compartilhada dos Espaços Urbanos, Facilitação da Circulação da Informação (TV e Rádio Comunitária).

A comunidade Marcílio Dias ocupa a oitava posição no Bairro da Maré, segundo sua população, 7.179 pessoas, vivendo em 1.888 domicílios. A taxa de participação da Marcílio Dias no conjunto da população da Maré é de 5,4% e detém 4,9% dos domicílios do referido complexo (Censo da Maré, 2000). A comunidade Marcílio Dias foi criada na década de quarenta pelo próprio poder público para transferir pobres de outras áreas mais valorizadas ou de áreas de risco de desabamento e estes foram precariamente instalados no local. Assim, a Marcílio Dias é uma área de ocupação pioneira no Bairro da Maré, próxima de um quartel da Marinha Brasileira, em terras aterradas da baía da Guanabara e próximas de uma antiga zona industrial e de um grande mercado atacadista e varejista da cidade (Mercado São Sebastião). Uma peculiaridade dessa comunidade é que há apenas uma única via de acesso ao seu conjunto de habitações velhas e insalubres; este corredor favorece a violência no local, apesar da proximidade das instalações militares. Como infra-estrutura social, a comunidade possui apenas uma escola municipal para atender 235 crianças e um posto de saúde privado. ⁴

Os habitantes locais sobrevivem de ocupações informais tais como: conta-própria (ambulantes, mecânicos, servente de obras, biscateiros, entre outras), empregadas domésticas e trabalhadores sem carteira. Todas estas são ocupações instáveis e de baixos rendimentos.

A Metodologia Utilizada

A ação que será analisada neste trabalho no bojo dos projetos enunciados acima se deriva de uma linha de trabalho desenvolvida com sucesso pela *ENDA Tiers Monde* e foi intitulada “**Apoiar a criação de atividades econômicas através do crédito popular**”, com duração prevista para três anos, iniciado em janeiro de 1999. ⁵ Este projeto destinava-se a um trabalho específico com as mulheres daquela comunidade. A escolha

² A Maré foi considerada, oficialmente, como um bairro, desde 1980. Das dezesseis comunidades da Maré, nove foram construídas pelo poder público. Todavia, a Maré é reconhecida como um dos maiores conjuntos de favelas da cidade do Rio de Janeiro (CEASM, 2003).

³ Era coordenadora das ações da ENDA Brasil, Ada Bazán. Participaram desse projeto, Elisabeth, Glória e Cláudio (agentes comunitários).

⁴ Estas informações são de 2000.

⁵ Na cidade do Rio de Janeiro, outras instituições também tinham programas de microcrédito: Banco da Mulher, CEDAC, Viva Rio, com os programas, Banquinho de Crédito e Vivacred.

de um trabalho centrado na perspectiva feminina deveu-se ao reconhecimento de que é maior a vulnerabilidade das mulheres à pobreza, devido à sua responsabilidade com o cuidado dos filhos. A estratégia do projeto era oferecer uma alternativa de autonomia econômica às mulheres pobres, que permitisse que estas rompessem com o círculo vicioso da indigência; e do ponto de vista psicológico, aumentasse a auto-estima delas, através da realização de atividades que possibilitassem o desenvolvimento de aptidões e produção de ações que as transformassem em seres ativos na sociedade.

No Senegal, havia um programa similar que funcionava depois de mais de vinte anos e de forma generosa a organização senegalesa incentivou a criação de um grupo idêntico no Rio de Janeiro. Com a experiência africana em mente, desenhou-se um programa de economia popular através de microcrédito para a Marcílio Dias. Este programa, devido à exigência de um dos patrocinadores, teve seu objetivo geral alterado para combater o trabalho infantil. Como reduzir o trabalho infantil implica em realizar uma política de autonomia feminina, o interesse primeiro da ENDA Brasil de fortalecer a cidadania feminina estava presente e favoreceu a visão de crescimento da comunidade através das ações sociais.

O fundo para formação da carteira de empréstimo era formado por recursos financeiros aportados pela *ENDA Tiers Monde*, UNICEF e o Fundo Carioca (Prefeitura do Rio de Janeiro). O sistema financeiro baseava-se numa rede de solidariedade feminina montado da seguinte forma: uma mulher organizava um grupo com mais quatro parceiras e estas se candidatavam a um empréstimo. As mulheres deviam ter as mesmas condições sócio-econômicas e não pertencerem à mesma família. Traziam um projeto individual para desenvolver uma atividade econômica e a organizadora do grupo era a responsável. O microcrédito funcionaria num sistema de empréstimo pré-estabelecido e a ENDA Brasil forneceria assistência técnica aos grupos. Para a concessão do empréstimo, a equipe da ENDA Brasil entrevistava o grupo para avaliar a motivação e viabilidade do projeto proposto e o contrato era assinado sem maiores burocracias com a líder (solicitante), apresentando apenas um documento de identidade.

A idéia era que as mulheres seriam solidárias entre si. O empréstimo era individual para cada uma dos membros do grupo, mas a responsabilidade de pagamento era coletiva. Para que os empréstimos fossem concedidos, era necessário que o primeiro empréstimo tivesse sido inteiramente pago para que as outras fossem contempladas. O primeiro empréstimo era concedido e, nas próximas quatro semanas, a solicitante devia saldar semanalmente seu débito. Em seguida, duas mulheres tinham seus empréstimos concedidos e assim sucessivamente.

Sobre o fundo organizado pela ENDA Brasil, foi definido que os empréstimos podiam variar entre R\$ 50,00 (cinquenta reais) a R\$ 500,00 (quinhentos reais). Com o desenvolvimento do projeto, poderia ser estudado um sistema de reembolsos escalonados em três, seis ou doze meses. A taxa de juros cobrada era de 4,0% ao mês. O empréstimo não podia ultrapassar o total de uma vez e meia o rendimento mensal da solicitante. Os atrasos no pagamento correspondiam a uma multa de R\$ 1,00 (um real) para cada membro do grupo, ou seja, a quantia de R\$ 5,00 (cinco reais). Os atrasos também engendravam uma punição, a solicitante perdia a bonificação concedida pelo projeto ao próximo empréstimo. Esta bonificação significava um aumento no valor do próximo empréstimo que podia ser de R\$ 700,00 (setecentos reais), para uma soma inferior a duas vezes os rendimentos da solicitante. O segundo empréstimo podia ser solicitado sem que todos os membros do grupo tivessem saldado seus empréstimos.

A experiência indicava que para a concessão do empréstimo era preciso capacitar o grupo para a gestão do negócio: noções de gestão econômico-financeira foram feitas pela ENDA Brasil. O principal instrumento de trabalho era a aquisição e

manutenção de um livro-caixa para registrar as operações financeiras do empreendimento. A presença de mulheres com baixa escolaridade ou mesmo analfabetas gerava uma assistência quinzenal da ENDA Brasil para supervisionar as atividades das beneficiárias e, além do mais, mostrava a elas a importância da educação na vida de todos. E com isso, estimulava-se a que elas mantivessem seus filhos na escola. O livro-caixa devia ser apresentado, semanalmente, no momento do reembolso, com as contas precisas da utilização do dinheiro emprestado e dos recursos utilizados por cada uma na sua atividade. Nota-se que o funcionamento do projeto contava com um **assistente técnico** para os primeiros anos da atuação do projeto numa comunidade.

O benefício oriundo dos créditos concedidos devia remunerar a administração do projeto e prover à re-capitalização do fundo. Além da assistência técnica, devia o projeto ter um (a) morador (a) da comunidade trabalhando na equipe e remunerada pelo próprio fundo. Este (a) morador (a) seria o elo entre a ENDA Brasil e as beneficiárias e deveria ser preparada para assumir no futuro a assistência das operações locais. Por último, a ENDA Brasil esperava que, ao final de três anos, houvesse um grupo de mulheres organizadas que pudesse assumir a gerência do fundo através da constituição de uma associação legalizada com estatuto e cadastro nos órgãos públicos.

A Rede da Economia Popular na Marcílio Dias

Em março de 1999, começou a funcionar a experiência da economia solidária na comunidade de Marcílio Dias. A partir de reuniões comunitárias, nas quais eram enfatizadas a solidariedade e a confiança, e enaltecido o potencial dos seres humanos, foi organizado o primeiro grupo de mulheres. Este processo desenvolveu-se durante três meses. Estas mulheres não tinham nenhuma infra-estrutura profissional, nem conheciam noções de contabilidade e venda. Todas trabalhavam de maneira irregular e os rendimentos auferidos davam apenas para cobrir as necessidades básicas mínimas de cada família.

Os negócios propostos foram relativos às atividades da indústria do vestuário e de alimentação e ao comércio. Portanto, seguindo a mesma trajetória observada na economia mercantil, ou seja, é nessas atividades que as mulheres têm mais segurança para se estabelecerem no ramo dos negócios. Claro que cozinhar e costurar faz parte dos tradicionais atributos femininos, reconhecidos pela sociedade patriarcal. É preciso esclarecer que havia diferenças entre os projetos mesmo quando se considera a mesma indústria. Por exemplo, nas atividades de corte e costura, umas era para trabalhar como facção; isto é, as mulheres forneceriam peças para a indústria de confecção. Na realidade essa é uma forma perversa do capitalismo de contratar operárias; estas trabalham não por salários, mas contra produção. São remuneradas por peças ou partes fabricadas e que muitas vezes recebem já cortadas. Outro grupo tinha sócias que promoveram uma divisão de trabalho: uma ficava com a costura e outra com a compra dos insumos e venda dos produtos fabricados. O grupo que optou pelas atividades relativas ao setor de alimentação referia-se à compra de uma carrocinha para fazer e vender sanduíches de cachorro-quente e carroça de fabricação de pipoca. Com relação ao comércio, foram solicitados empréstimos para comprar equipamentos de refrigeração (*freezer*) para mercearia na comunidade ou ampliação do local e do estoque de lojas.

No ano de 2000, foram aprovados outros projetos e estes se referiam a atividades do setor serviços: academia de dança, escola, hospedaria e salão de beleza. Além de um projeto para o setor de confecção e setor de alimentação, equipamentos para fabricação de salgados e doces.

Assim, no final do segundo do projeto, havia quarenta mulheres participando do programa e os empréstimos variavam de R\$ 200,00 (duzentos reais) a R\$ 1.000,00 (um mil reais). Este financiamento significou dezoito expansões de micronegócios e a criação de oito novos micros empreendimentos nas atividades de comércio (papelaria, bazar, carrocinhas, vendas de roupas), serviços (salão de beleza, academia de dança e pensões) e vestuário. Foram aplicados R\$ 15.329,28 (quinze mil, trezentos e vinte e nove reais e vinte e oito centavos) com juros de 4% ao mês. Em 30 de dezembro de 2000, os reembolsos totalizaram R\$ 6.090,77 (seis mil e noventa reais e setenta e sete centavos) e o saldo devedor era de R\$ 11.472,46 (onze mil, quatrocentos e setenta e dois reais e quarenta e seis centavos).

Dos negócios começados, três micro-empREENDEDORAS não funcionaram de maneira satisfatória: uma no ramo de confecção, por motivos de saúde, uma academia de dança e uma carrocinha de cachorro quente. Estas últimas por falta de experiência em assumir a responsabilidade dos negócios. As demais, com alguma dificuldade, conseguiram superar suas deficiências e evitaram a inadimplência.

O principal problema detectado pela equipe da ENDA Brasil para a viabilização do projeto foi a falta de financiamento para garantir a administração do programa na comunidade. Trata-se de custos para recursos humanos (agente de crédito) bem como para a compra de insumos necessários para o funcionamento do programa, tais como aluguel de um espaço, transporte e material de escritório. O encerramento das ações da ENDA Brasil na favela Marcílio Dias foi feito via a organização de uma associação de mulheres locais que passou a administrar o fundo participativo gerado no projeto. Esta associação se mantém até os dias atuais e para nosso júbilo, a *ong* Médicos Sem Fronteira (MSF) afirma que fez a instalação de um posto na comunidade devido à existência desse grupo de mulheres, pois estas davam sustentabilidade às ações de saúde da organização no local.

O projeto de economia popular na Favela de Rio das Pedras em Jacarepaguá

Com o fim das atividades do projeto de economia popular na Favela Marcílio Dias, a ENDA Brasil voltou-se para outra comunidade com objetivo de agregar sua ação social numa mesma região. O local escolhido foi a Favela de Rio das Pedras, no bairro de Jacarepaguá, cuja população é estimada pela Prefeitura em cerca de 40 mil habitantes, número contestado pela AMARP (Associação de Moradores de Rio das Pedras) que calcula morar no local cerca de 70 mil pessoas. Segundo o Instituto Pereira Passos, esta é a favela que mais cresce na cidade nos dias atuais.⁶

A favela de Rio das Pedras situa-se na zona Oeste da cidade do Rio de Janeiro, no bairro de Jacarepaguá, próxima da Barra da Tijuca. Este é um bairro recente e habitado por uma população de alta renda. A expansão de Rio das Pedras está diretamente relacionada ao processo de ocupação acelerado da Barra da Tijuca, a partir dos anos 1970. Os moradores são famílias de origem nordestina que começaram a chegar no final dos anos sessenta para ocupar as margens de um rio que corria para as lagoas da região. Rio das Pedras está situado em sua maior parte em terras planas, às margens da Lagoa de Camorim, integrante do complexo lagunar da Baixada de Jacarepaguá. Moradores mais antigos assim descrevem esta ocupação

⁶ Participaram desse projeto em diferentes momentos: Maria Amália Magalhães Gomes, Cynthia Ozon, Rosângela Faria Rangel, Luciana Badin Pereira, Teresa Harmendani Mudado, Carina Fernandes (agente comunitária), Rosane Saque, Eliane Gomes, Alexandre Silva e Elizabeth Terzic (cooperante).

Este mangue começou a ser aterrado com lixo e entulhos e as pessoas iam construindo suas casas em cima. Os moradores que conseguissem aterrar uma superfície maior, iam dividindo e vendendo para os outros” (Fala de um antigo morador).

Atualmente, este rio e os manguezais estão totalmente poluídos com o agravante de as terras tomadas dos manguezais serem solos inadequados para a construção de casas (turfa) que afundam com o passar do tempo. Isso marca a extrema precariedade da vida nessa comunidade. Há problemas com o abastecimento da água, saneamento básico e energia elétrica. Rio das Pedras compreende seis subáreas com diferentes histórias de ocupação. As primeiras foram ocupações sem planos e sem lei, até que em 1996 a Prefeitura Municipal do Rio de Janeiro construiu dois conjuntos residenciais, Rio das Flores e Rio Novo para reassentar a população desabrigada pelas enchentes daquele ano. Assim, este complexo abriga tanto estes conjuntos habitacionais como os irregulares, claro que com estatuto diferenciado, o que se traduz em serviços públicos diferenciados para a sua população.

Assim, a favela de Rio das Pedras constitui uma área de ocupação irregular, e mesmo com a ação do Favela-Bairro ⁷ em 1999 no local esse programa não legalizou a situação da ocupação. Suas terras continuam insalubres, porque as obras de saneamento, esgoto, regularização das instalações de energia elétrica ficaram inconclusas. Os moradores assim definem o programa: *“O Favela Bairro foi uma maquiagem”*.

A ENDA Brasil chegou na localidade e escolheu a comunidade de Rio das Pedras para esta experiência a partir dos seguintes critérios:

- por se tratar de uma favela com poucos serviços sociais;
- por ser formada por famílias oriundas da região Nordeste, o que favoreceu a permanência da população num mesmo “espaço geográfico” com fortes vínculos de pertencimento à comunidade;
- devido ao perfil básico dos moradores, caracterizado por pesquisas do ISER sobre Rio das Flores e da PUC-Rio, em 1999/2000, sobre os setores mais pobres, revelando características correspondentes ao público desejado para a iniciativa, tais como:
 - predominância de baixa renda familiar no conjunto das famílias (57,5% delas encontram-se no patamar de até 3 salários mínimos);
 - composição familiar majoritária de famílias monoparentais chefiadas por mulheres (44% do total);
 - significativo contingente de crianças e adolescentes (21% abaixo de 7 anos e 16% entre 7 e 14 anos) na constituição das famílias;
 - predominância da informalidade no quadro das ocupações rentáveis (57,3% dos moradores-trabalhadores estão inseridos no mercado informal de trabalho).

Na realidade, estas condições estão praticamente presentes em quase todas as comunidades carentes do Rio de Janeiro, mas a decisão foi tomada em favor de Rio das Pedras. O projeto se destinava especialmente a mulheres que tinham pequenos negócios e moravam em Rio das Flores/Rio Novo. Como já havia uma agência de microcrédito na comunidade o VIVACRED, uma espécie de banco popular que financiava micro-empresendimentos locais, mas não atingia as mulheres, nem aquela localidade. Estes são setores da favela, que abrigam famílias desabrigadas pelas enchentes de 1996. Esta proposta era apoiada pelo UNICEF, como forma de fortalecer financeiramente as

⁷ Este programa desenvolvido pela Prefeitura Municipal do Rio de Janeiro desde o início dos anos 1990, tem como objetivo a urbanização das áreas faveladas cariocas.

famílias e, em consequência, mudar as condições de vida das crianças locais. Finalizado o apoio do UNICEF, a proposta foi reformulada, e passou a contar com um novo financiador⁸ e em 2002 se ampliou para mulheres de outros setores mais precários da favela, como Areal e Areinha.

As mulheres dessa comunidade têm uma carga familiar pesada: sob sua responsabilidade está a provisão ou complementação do sustento do núcleo familiar. Sua renda mensal é muito baixa ou variável e, várias delas, são ou foram vítimas de violência de gênero – seja ela estrutural, institucional ou intrafamiliar (física, sexual ou psicológica) – ou vivenciam situações de desigualdade de gênero, condições que as tornem mais vulneráveis à violência nas suas variadas formas. São situações que repercutem sobre toda a família, especialmente sobre as crianças que, em condições adversas, interrompem seus estudos e aprofundam o processo de exclusão.

Nem sempre essas mulheres conseguem cuidar da família; vejam o caso de Joseilma, com 29 anos de idade, migrou de Boqueirão no interior da Paraíba em meados de 2004. Sem trabalho e, para fugir à miséria, fez a mesma trajetória que seus outros nove irmãos já haviam feito e veio direto da Paraíba para Rio das Pedras. Lá deixou dois filhos e ali divide uma casa de quarto, cozinha e banheiro com mais oito pessoas. Trabalha como garçonne num restaurante da própria favela. Sua relação materna é mantida através da correspondência com os filhos (um de treze e outro de onze) deixados com o pai.

“Eu vou muito bem aqui no Rio de Janeiro. ... A mamãe tem corrido muito, trabalhado muito. O Rio é muito bom, mas faltam vocês. Sempre corri atrás das coisas, para que vocês tivessem o melhor. E nunca soube dizer não. Ainda não perdi a esperança de um dia ir buscá-los para que possamos ficar juntos outra vez” Joseilma Jorge da Silva, moradora de Rio das Pedras. (O Globo, 16/05/2005).

Com esse diagnóstico, o foco principal do trabalho foi o fortalecimento de um grupo de mulheres que já estavam desenvolvendo atividades econômicas classificadas como micros negócios, mas a exclusão era a marca de todas. A meta do projeto era investir no desenvolvimento local, atuando junto a redes sociais e comunitárias de apoio às mulheres, porventura existentes na comunidade e em seu entorno, numa concepção integrada, que abrangeria os campos da saúde, educação, cultura, meio-ambiente e trabalho.

Inicialmente, foram formados cinco grupos de quatro mulheres para que, através do aval solidário, elas pudessem receber micro crédito para implementar um micro negócio. O ponto de partida foi a compreensão das características locais e o contexto de vida das mulheres – os tipos de família, as atividades econômicas, as redes sociais às quais se articulavam e as situações de seu cotidiano. A partir da atenção a suas necessidades imediatas de sobrevivência, compreendidas pelo apoio aos seus empreendimentos, se procurou fortalecê-las na superação das condições que geram e perpetuam sua subordinação.

No decorrer do processo, percebeu-se que o simples empréstimo de pequenos recursos não seria suficiente para desenvolver a auto-estima e a solidariedade para enfrentar as condições de risco a que estão sujeitas estas mulheres e crianças em contextos de violência social e pessoal. Passou-se então a buscar o fortalecimento das mulheres através de reflexão sobre sua realidade, assistência técnica aos pequenos negócios e ações complementares, visando ao seu empoderamento. Ao longo das ações no campo da economia já iniciadas pela ENDA Brasil no local, uma série de fatores

⁸ Fondation International Carrefour

foram identificados e estes impediam mudanças na qualidade de vida delas, e em especial a ampliação de suas possibilidades de geração de renda.

Destes fatores, teve especial destaque a violência intra-familiar já mencionada. Ela aparecia no discurso dos profissionais das instituições locais, seja como motivo para falta dos alunos às aulas, impotência de suas ações, isolamento das mulheres e fraca participação nos espaços institucionais. Dos grupos formados no projeto de economia popular eram freqüentes as alusões a mulheres que, por conta de relações violentas com seus parceiros, se faziam ausentes das atividades. Ao mesmo tempo, a dependência econômica foi o fator mais significativo para que elas não encontrassem saída para as relações violentas que ocorriam em suas casas.

O contato mais sistemático com as mulheres mostrou a pertinência da premissa do projeto - o apoio financeiro, seguido de orientação e assistência técnica sem que se ofereça apoio mútuo, reflexão e orientação quanto aos direitos, não capacitam as mulheres a assumirem o controle de suas vidas. A partir da formação dos grupos, a estratégia principal de ruptura do ciclo de exclusão foi reforçar o processo de “empoderamento” delas através do estabelecimento de formas de subsistência solidárias e sustentáveis a mais longo prazo. Esta ação foi combinada com outras atividades da enda Brasil, tanto as específicas da economia popular, como as desenvolvidas junto aos jovens nas escolas⁹, vários deles, filhos das mulheres do projeto microcrédito.

As estratégias de geração de renda foram discutidas e adaptadas à realidade das mulheres envolvidas, e se constituíram na concessão de um pequeno crédito para montar novos negócios, incrementar e/ou qualificar as atividades já desenvolvidas, assim como a criação de negócios comuns, com a supervisão dos técnicos da enda Brasil e das agentes comunitárias capacitadas.

A meta final do projeto seria a criação, na comunidade, de um Núcleo de Cultura e Cidadania, constituído como um espaço aberto, especialmente aos jovens e a todas as mulheres, coordenado por um grupo local integrado por esses dois segmentos, todos moradores da comunidade. O Núcleo concentraria um balcão de orientação sobre os direitos da mulher, atividades culturais e convivência, e, sobretudo um centro de oportunidades – informações, capacitações e articulação de mulheres e de jovens no sentido de construir novas possibilidades de geração de renda.

A idéia do projeto foi oferecer uma alternativa ao contexto de desigualdade econômica e injustiça social característica do Brasil, que potencializa a vulnerabilidade feminina nas suas diversas formas de violência e agrava suas conseqüências, reproduzindo-a nas diversas gerações e cristalizando-a como cultura.

Primeiros Resultados

A implantação do projeto deu-se com a constituição de quatro grupos de cinco mulheres. Prevalencia a idéia de formar um núcleo de solidariedade entre elas, tanto para avaliar os empréstimos, como para ajuda mútua no desenvolvimento do trabalho. Fez-se a capacitação dos grupos para a elaborar os planos de negócios e identificar sua viabilidade econômica e foi liberada a primeira parcela. Todas as primeiras mulheres que receberam o financiamento tinham experiência na atividade econômica a ser desenvolvida: comércio, salão de beleza, fabricação de alimentos, confecção de roupas. Abaixo há um quadro síntese desses resultados.

- 28 empréstimos liberados, 53 mulheres com passagem pelo projeto e 40 participantes das atividades (ver anexo 1);

⁹ “Arte e cultura no caminho da escola” – projeto desenvolvido pela Enda Brasil na mesma comunidade

- 3 cursos intensivos (sobre primeiro negócio e estudo de mercado) foram ministrados e realizados 3 eventos – bazar e 2 feirinhas, com a participação ativa das mulheres em todas as etapas;
- agente comunitária capacitada pela equipe para assessoria local;
- consolidação da equipe: 1 estagiária de Serviço Social, 1 agente comunitária de crédito, 1 psicóloga, 1 administradora especialista em assistência a micro-empresendimentos e apoio eventual de 1 artista plástica/artesã;
- assembléias gerais mensais com participação crescente;
- introdução de uma abordagem sócio-educativa e psicossocial de apoio às mulheres;
- iniciativa de associação autônoma pelas mulheres, com a criação de um caixa para necessidades individuais, administrada por um comitê formado por elas para julgar pedidos de empréstimos (até R\$100) para emergências - embrião da “Cooperativa Esperança”;
- 2 reuniões semanais, o “café com bolo” e as “oficinas artesanais”: o primeiro para o desenvolvimento de vínculos, solidariedade e esclarecimentos sobre saúde, educação e direitos; e o segundo para o aperfeiçoamento de técnicas de artesanato e a produção coletiva de peças;
- adoção de instrumentos de avaliação e registro: Plano de negócio, Jogos para a assistência técnica e capacitação, Regulamento para a concessão do crédito, Formulário para estudo do perfil e Carnês de Pagamento, relatórios mensais;
- pagamento em dia pelas mulheres dos empréstimos liberados, confirmando o sucesso das estratégias específicas;
- instalação numa sala emprestada pela escola estadual (CAIC Euclides da Cunha) _ com ampla utilização e referência da ENDA Brasil no local;
- mudança qualitativa de expectativas das mulheres em relação ao bem-estar de sua família e à sua valorização como cidadãs (ver anexo 2);
- discussão, revisão e reformulação dos conceitos de microcrédito, economia popular, economia solidária e “empoderamento”;
- realização de um Diagnóstico Rápido Participativo Urbano (DUP), com a participação de mulheres e equipe da enda, identificando cerca de 40 atividades econômicas informais realizadas por moradoras de áreas precárias da favela;
- levantamento do perfil das participantes para base de dados de monitoramento e avaliação do projeto;
- visitas domiciliares para identificação de dificuldades relativas a: acesso à escola, saúde, condições de risco social de crianças e adolescentes, e outros direitos sociais;
- encaminhamentos à Defensoria Pública, Delegacia da Mulher, Conselho Tutelar, Secretaria de Educação, hospitais especializados, dentre outros.

Continuidade

Os objetivos de fortalecer as mulheres no desenvolvimento de atividades de geração de renda e/ou aumento da renda familiar, estimulando sua organização, auto-suficiência e solidariedade entre elas, foram alcançados apenas parcialmente com este projeto. Este havia sido formulado para funcionar durante três anos. No primeiro ano do apoio da *Fondation Carrefour*, que terminou em agosto de 2003, tinha como meta atingir 40 mulheres, neste tempo foram concedidos 28 créditos e havia 42 mulheres freqüentando os grupos. No segundo ano, se previa alcançar a meta de 50 a 70 créditos

concedidos e esperava-se o fortalecimento do grupo com a organização da associação de mulheres. Ao final do terceiro ano, se previa a formalização de uma cooperativa gerida pelas próprias mulheres e a consolidação de pequenos grupos de produção, ativos e articulados a redes.

No fim do primeiro ano a realização deste trabalho foi interrompida pela desistência da instituição financiadora. O motivo desta interrupção dado pela agência é que esta não tinha mais interesse em apoiar um grupo pequeno, mas também não estava disposta em ampliar a escala do financiamento. A inesperada interrupção do apoio financeiro desestruturou o grupo. Mesmo assim, o fundo rotativo de empréstimos, continuou a ser aplicado e monitorado pela agente comunitária, residente na comunidade, sendo que algumas mulheres continuaram com seus empreendimentos e mantiveram o pagamento de suas parcelas e o grupo continuou, mas sem maiores perspectivas. No final do último ano o nível de inadimplência que era baixíssimo, aumentou, provavelmente em função do agravamento das condições de vida da população local, com a elevação do desemprego na região metropolitana do Rio de Janeiro como também pela falta de uma agência financiadora que fragilizava aquele tipo de organização social.

Convém notar que, embora discutido com interesse, o tema do Cooperativismo foi uma idéia nova para as mulheres do projeto em 2003, a Enda trabalhou para preparar o grupo para assumir coletivamente a responsabilidade pelo dinheiro comum e isso de fato ocorreu, mas era necessário um pouco mais de tempo para consolidar o projeto. Em 2004, a meta seria a organização autônoma do grupo e o estímulo para que as mulheres participassem do Fórum de Cooperativismo Popular, para servir como exemplo para fortalecimento das iniciativas de economia solidária. Sem nenhuma política pública como suporte e funcionando ao sabor das iniciativas privadas, a interrupção do financiamento abortou a continuação do projeto.

É importante ressaltar ainda que, apesar das dificuldades e percalços do projeto, houve um salto qualitativo na vida de várias mulheres. O fato de frequentar espaços da cidade, como feiras e outros eventos, nunca antes visitados por elas, trouxe a algumas delas um nova perspectiva de vida. Duas mulheres que haviam participado do projeto foram convidadas a monitorar grupos de jovens integrantes do Consórcio Social da Juventude,¹⁰ do qual Enda Brasil participou em 2004 e 2005.

A guisa de conclusões

Ao longo do primeiro ano de projeto, a equipe percebeu a marca das questões de gênero nas vidas (passada e presente) das mulheres. As violências, tanto institucionais quanto domésticas (seja física ou psicológica), a discriminação, a falta de incentivo, as dificuldades de acesso aos direitos e a falta de informação influenciavam não somente o desenvolvimento dos pequenos negócios, como também as outras dimensões da vida de cada uma delas. Cada um dos papéis por elas exercidos - mãe, mulher, cidadã e empreendedora foram trabalhados em momentos informais, quando as mulheres se sentiam à vontade para expressar seus projetos de vida e suas angústias, eram ouvidas, pediam conselhos ou aconselhavam as demais.

As duas experiências relatadas mostram tanto a fragilidade da organização das mulheres nas comunidades como também que os micros negócios estabelecidos com o crédito organizado pela ENDA Brasil ainda são incipientes para mudanças profundas

¹⁰ Programa Federal do Ministério do Trabalho e Emprego, de preparação de jovens para inserção no primeiro emprego.

nas condições de vida dessas mulheres e comunidades. Aparentemente, este tipo de política de fomento às atividades econômicas através de pequenos negócios exige um maior experiência das pessoas interessadas seja com a fabricação dos bens ou aspectos de sua comercialização, mesmo em bases informais, “ninguém torna-se empreendedor (a) da noite para o dia”. Diante do quadro de precariedade do mercado de trabalho e aumento do desemprego, urge incentivar aquelas pessoas com algum tino comercial para buscar soluções fora do mercado formal com ajudas de capacitação e financiamento.

É preciso fazer chegar lá a democratização do crédito que o Governo Lula está incentivando e trazer o poder público para viabilizar estudos das condições dos mercados locais. As favelas repetem de uma maneira genérica a distribuição de renda da sociedade e sua população de baixa classe média tem algum poder aquisitivo para demandar determinados bens e serviços no local, sobretudo lazer. São oportunidades de negócios que provavelmente não podem ser ofertados com a linha de crédito da ENDA Brasil, mas seguramente com as linhas das instituições de fomento federal.

Referências

- CEASM, Centro de Estudos e Ações Solidárias da Maré, “Quem Somos? Quantos Somos? O que fazemos? A Maré em Dados: Censo 2000”, Rio de Janeiro, CEASM, Observatório Social da Maré, 2003.
- DE OLIVEIRA, Adilson & MELO, Hildete Pereira de & alli), “Brazil: How do the Peri-Urban Poor Meet their Energy Needs: a case study of Caju Shantytown, Rio de Janeiro”, Washington, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, ESMAP Technical Paper 094, Final Report Edition, 2006;
- ENDA Brasil, Documentação sobre os Projetos de Microcrédito das Comunidades da Marcílio Dias e Rio das Pedras, relatórios, projetos, vários anos. Entrevistas com agentes comunitários e participantes dos projetos.
- IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), 2005.
- IETS, Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade, Ministério do Trabalho e Emprego, FIRJAN, *Rio de Janeiro Trabalho e Sociedade, Favelas*, N.3, abril de 2002.
- , *Dez anos depois: Como vai você Rio de Janeiro?*, Rio de Janeiro, N. 5, março de 2003.
- JORNAL O GLOBO, 16 de maio de 2005.
- MELO, Hildete Pereira de, “Gênero e Pobreza no Brasil”, Brasília, Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres, CEPAL, relatório de pesquisa (mimeo), 2004.
- _____, MARQUES, Osiris R.B., “Serviços e Trabalho Precário: um olhar sobre o Rio de Janeiro” em DIESSE e CESIT/UNICAMP (org) *O Trabalho no Setor Terciário - Emprego e Desenvolvimento Tecnológico*, São Paulo, DIEESE e CESIT/UNICAMP, 2005.
- OIT (Organização Internacional do Trabalho), Superar la pobreza mediante el trabajo : el empleo como objetivo, *Trabajo, Revista de la OIT*, n.48, septiembre 2003.
- RUTHERFORD, Stuart, *Comment les pauvres gèrent leur argent*, Paris, Editions Karthala, Editions du Gret, 2002.
- SABÓIA, Ana Lucia & SOARES, Cristiane, “O conceito de chefia nas pesquisas domiciliares (Censo e Pnad), através do recorte por sexo e presença do cônjuge – uma contribuição à discussão da “feminização da pobreza”, Niterói, *Revista Gênero*, NUTEG/UFF, vol 4, 1/2004.
- SENADO FEDERAL, Tópicos de Conjuntura n. 33, Liderança do Governo no Senado – Senador Aloisio Mercadante, apud Ministério da Fazenda, junho de 2005.
- VALLADARES, L., “Cem anos pensando a pobreza (urbana) no Brasil”, em BOSCHI, R. *Cooperativismo e Desigualdade. A Construção do Espaço Público no Brasil*. Rio de Janeiro: Rio Fundo Editora, 1991.

ANEXO - Quadro Resumo dos Empréstimos de Rio das Pedras, Janeiro/setembro de 2003

Nº	NOME	Valor do Empréstimo	Nº e valor das prestações	Liberação do crédito assinatura do contrato	DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE COMO EMPREENDEDORA
01	Maria do Rosário de Oliveira	500,00	5 x 106,50	09/05/03	Pequeno armazinho que vende produtos Avon, artigos para presentes e brinquedos. O empréstimo foi para comprar roupa e algumas mercadorias e colocar novos produtos. A atividade mesmo pequena já existia.
02	Josefa de Araújo Dantas	300,00	4 x 79,10	09/05/03	Pequeno armazinho que vende roupas, artigos de armazinho em geral. O empréstimo foi para compra de mercadorias e doces. A atividade já existia.
03	Vânia Maria da Silva Conceição	600,00	5 x 127,37	09/05/03	Pequeno salão de beleza, em sua residência. Pegou o empréstimo para compra de matéria prima, alguns utensílios de salão. A atividade já existia.
04	Mariana Thereza dos Santos Silva Carioca	600,00	5 x 127,37	09/05/03	Trabalha com comida congelada. Pegou o empréstimo para compra de matéria prima e aumentar o fornecimento.
05	Vanusa Adelaide dos Santos Cunha	650,00	5 x 137,99	09/05/03	Revende peças íntimas. Pegou o empréstimo para comprar mais peças e diversificar seu estoque. Revende a mais de dois anos.
06	Giseli dos Santos Arruda	600,00	5 x 128,23	09/05/03	Pegou o empréstimo para investir em roupas e vender a domicílio. Iniciando atividade.
07	Antônia Camilo dos Santos (Salette)	450,00	5 x 95,85	09/05/03	Trabalha com confecção de roupas, almofadas e colchas de retalho e etc. pegou o empréstimo para aumentar sua produção.
08	Benedita Maria Vieira (Elza)	200,00	4 x 52,55	09/05/03	Trabalha como manicure a domicílio. Pegou o empréstimo para diversificar sua atividade, pois irá investir em venda de chapeado.
09	Francisca das Chagas Ferreira	500,00	5 x 107,35	23/05/03	Tem uma barraca em sua residência, vendendo doces e artigo de mercearia. Pegou o empréstimo p/ investir somente em doces .
10	Sueli Sousa da Silva	700,00	5 x 150,30	23/05/03	2ª Renovação. Tem uma barraca com vendas de doces e refrigerantes. Pegou o empréstimo para investir em artigo de mercearia.
11	Maria José Prudêncio Jacuá	1.000,00	7 x 156,37	23/05/03	1ª renovação. Tem uma barraca com venda de bebidas em geral, doces, artigos de mercearia. Pegou o empréstimo para compra de uma frangueira.
12	Anália da Silva Barbosa	1.000,00	4 x 263,85	02/06/03	2ª renovação. Vende balas diversas e cigarros em frente a casa de show. Pegou o empréstimo p/ a compra de mercadorias e conserto da barraca.

Fonte: Arquivos da ENDA Brasil, elaboração própria.

BRAZILIAN LABOR MARKET PERFORMANCE: 1995-2005

Carlos Henrique Corseuil and Lauro Ramos
Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)

1- Introduction

The main goal of this paper is to access the driving forces of the recent evolution of labor market outcomes in Brazil. We analyze the period from 1995 to 2005, when relevant changes in labor market performance took place. We show that the major oscillations occurred from 1995 to 1999, suggesting that changes in product market environment and labor market regulations, which occurred mainly from 1988 to 1994, might have played a major role.

Our analysis draws heavily on IPEA (2006)¹. In addition to summarizing their material, the present paper brings two contributions. First, we emphasize the possible connections between outcomes evolution with possible determinants. Second, we update information up to 2005².

The paper is structured in the following way. First, we discuss the evolution of the main labor market outcomes, for which we have data available. Next, we describe the behavior of some potential determinants of these outcomes. Finally, we conclude suggesting a plausible explanation about how to link these potential determinants to the recent evolution of brazilian labor market outcomes.

2- Labor Market Outcomes

In order to get a proper idea about the functioning of a labor market, we think that both the quantity and the quality of jobs should be analyzed. The first task is relatively easier since we have measures readily available, such as unemployment rate. This is not the case for quality, which is a multidimensional attribute, and some of these dimensions

¹ Especially on chapters 3 to 5.

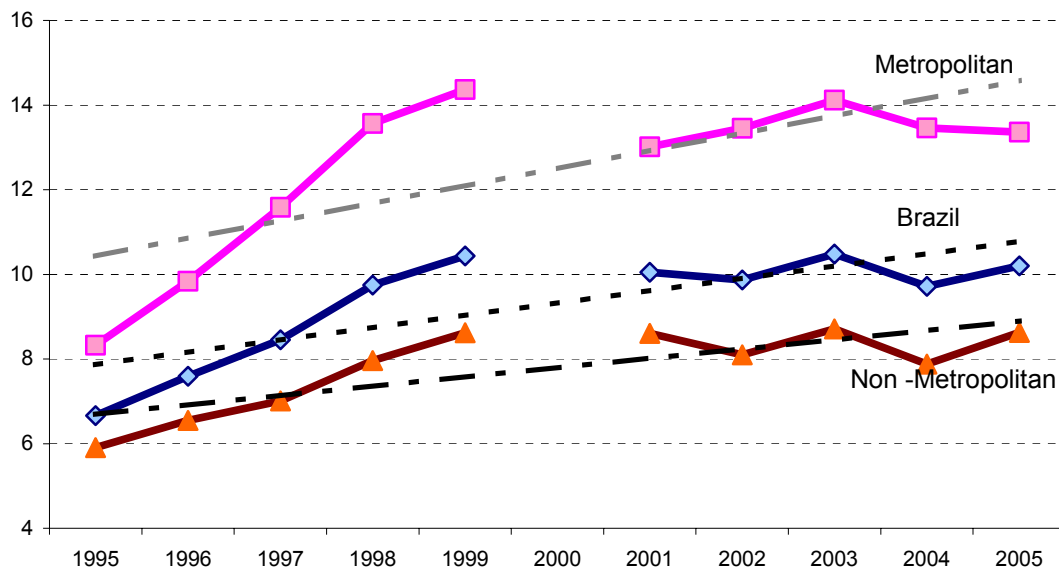
² This is the most recent time period available in data on labor market outcomes with national coverage.

have no precise measure. We use four proxies for employment quality: legal status (formal or informal job position), industry category (manufacturing versus non-manufacturing), and skill level of the employee (year of schooling). All the data discussed in this section comes from the PNAD survey, which is a household survey conducted by the Brazilian Census Bureau (IBGE)³.

2.1 – Unemployment Rate

Figure 1 below summarizes the evolution of the unemployment rate in Brazil. We can see two different patterns in the period. First, we see a dramatic rise in unemployment from 1995 to 1999. The rate increases 4 percentage points in four year to over 10%. Then from 2001 to 2005, it oscillates slightly around this number.

Figure 1: Unemployment Rate (%)



³ The data is available for every year between 1995 and 2005, except in 2000 when the population census was conducted.

Another interesting feature highlighted by this figure is the even more pronounced unemployment rise shown in metropolitan areas, where unemployment rate rises 6 percentage points from 1995 to 1999.

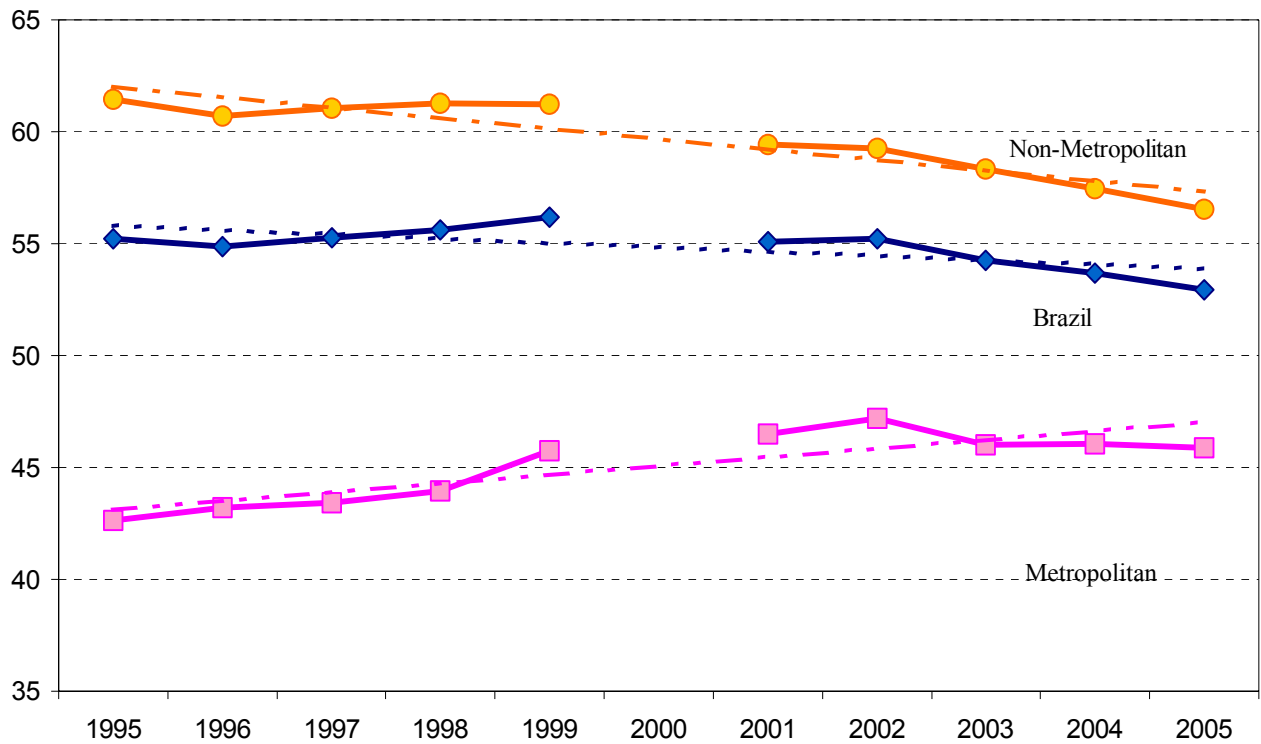
2.2 – *Informality Rate*

The first proxy of employment quality to be analyzed is the legal status of job positions. PNAD identifies whether the employee have signed a legal contract which guarantees mandatory benefits, such as paid vacations, firing compensation, among others. Therefore, we classify those jobs as formal while the other jobs where there is no legal contract are classified as informal⁴. We assume that formal jobs tend to have higher quality due to the benefits associated to them.

Despite a relatively stable trend around 55% along the period analyzed here, informality rate evolution reproduces somehow the key facts mentioned for unemployment rate. First, the evolution is also quite different before and after 2000, where some deterioration prevails in the first sub-period and favorable results prevail in the second sub-period. Moreover, the regional heterogeneity is very clear once more, as shown in figure 2. While an increasing trend is shown for the metropolitan area, the opposite is shown in non-metropolitan areas.

⁴ This is the standard classification procedure in studies on Brazilian labor market. Nevertheless some other definitions are also employed in the literature. Size of the establishment and contributions to the social pension system are some alternative criteria to identify informality.

Figure 2: Informality Rate



2.3 – Share of Manufacturing Jobs

Another proxy for employment quality relies on the information about industry category of the firm. It is well known that firms in the manufacturing industry are associated to lower turnover rates and higher human capital accumulation.

According to figure 3 manufacturing employment growth rates are particular low from 1996 to 1999, and higher from 2002 to 2005.

Figure 3: Manufacturing Employment - Annual Growth Rate

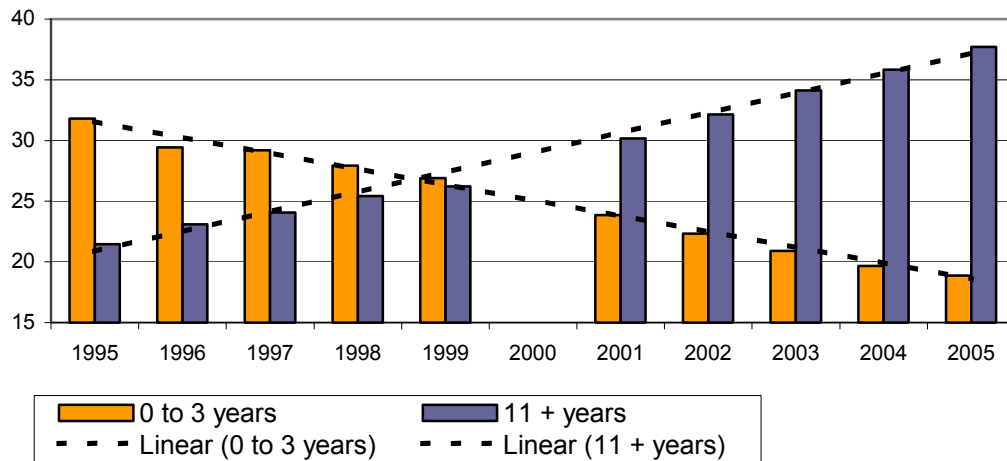


2.4 – Share of Skilled Workers

Information on worker schooling level can also be used to access job quality. Assuming that lower levels are associated to “dead end” positions and tedious tasks, we should consider that jobs occupied by skilled workers are associated to higher quality than those occupied by unskilled workers.

Figure 4 reveals a remarkable change in the skill composition of employed workers along the period analyzed. The share of workers who (at least) completed high school almost doubled, at the expense fundamentally of those with no education or just the very basic.

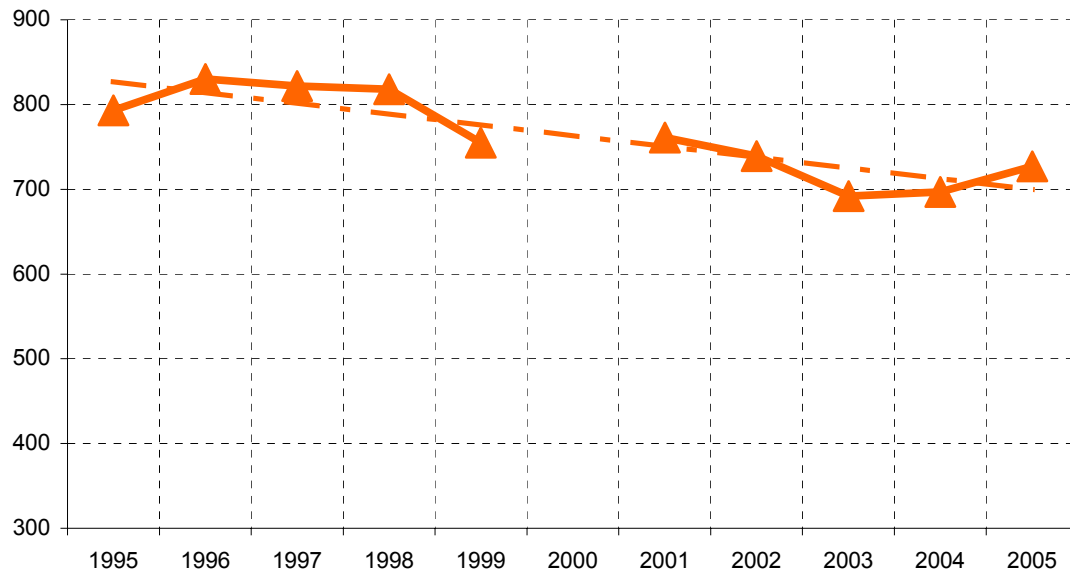
Figure 4: Employment Share by Schooling Level



2.5 – Earnings

The dimension represented by earnings is the most stable among all the ones discussed here. In particular the period from 1995 to 1999, is represented by a flat curve in figure 5. Perhaps the more relevant information coming out of this figure is that the average level for the 2001-2005 period is relatively lower than the one for 1995-1999.

Figure 5: Average Labor Earnings



2.6 – Summary on the evolution of labor market outcomes

Overall, we may say that most of labor market outcomes deteriorated in the period 1995-1999, especially in metropolitan areas. For the period of 2001-2005 it is fair to say that the outcomes were at least stable, if not improve.

3- Determinants of Labor Market Performance: Overview

3.1 – Labor Force Quantity and Quality

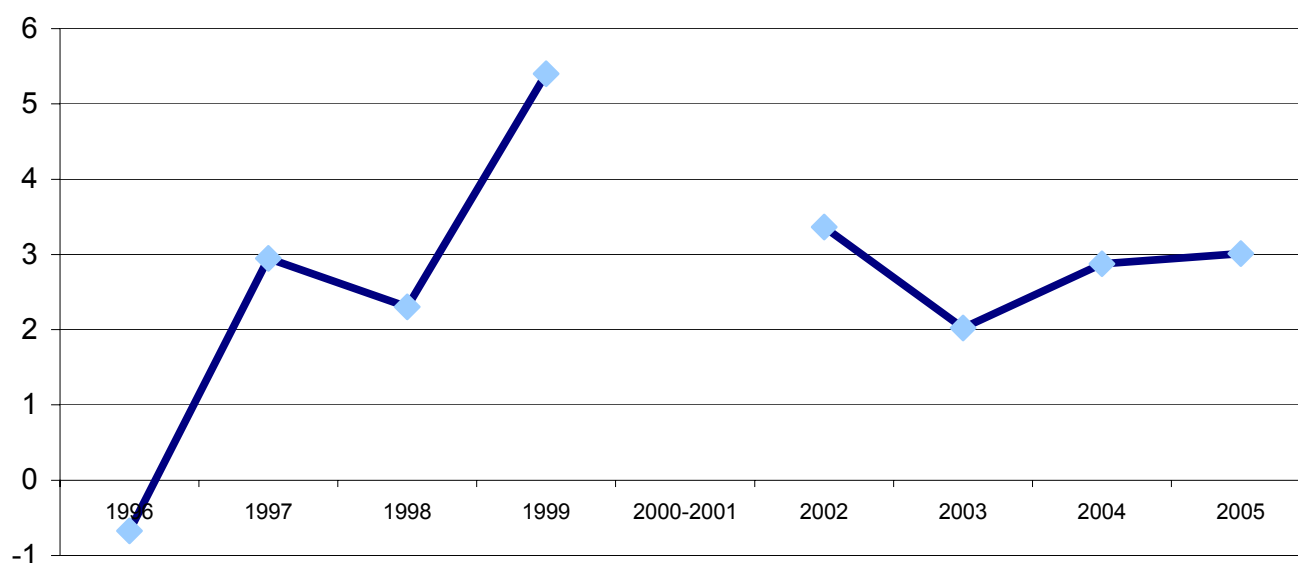
The evolution of employment quantity may be affected by the supply of workers.

However we can see in figure 6 that the average labor force growth rate from 1996 to 1999 is less than 3%, as the average from 2002-2005. In fact the two average numbers are quite similar, in contrast with the higher rates registered for unemployment in the second

sub-period. This evidence suggests that supply has not driven the evolution of unemployment rate.

An analogue exercise can be implemented comparing the evolution of the employment quality with the labor force quality. Again we conclude that supply has not played a key role. Although access to education has improved a lot in the period analyzed, it was concentrated in the basic level, whose share among employed workers was shown to have decreased significantly.

Figure 6: Labor Force Growth Rate



3.2 – Labor Market Institutions and Regulations

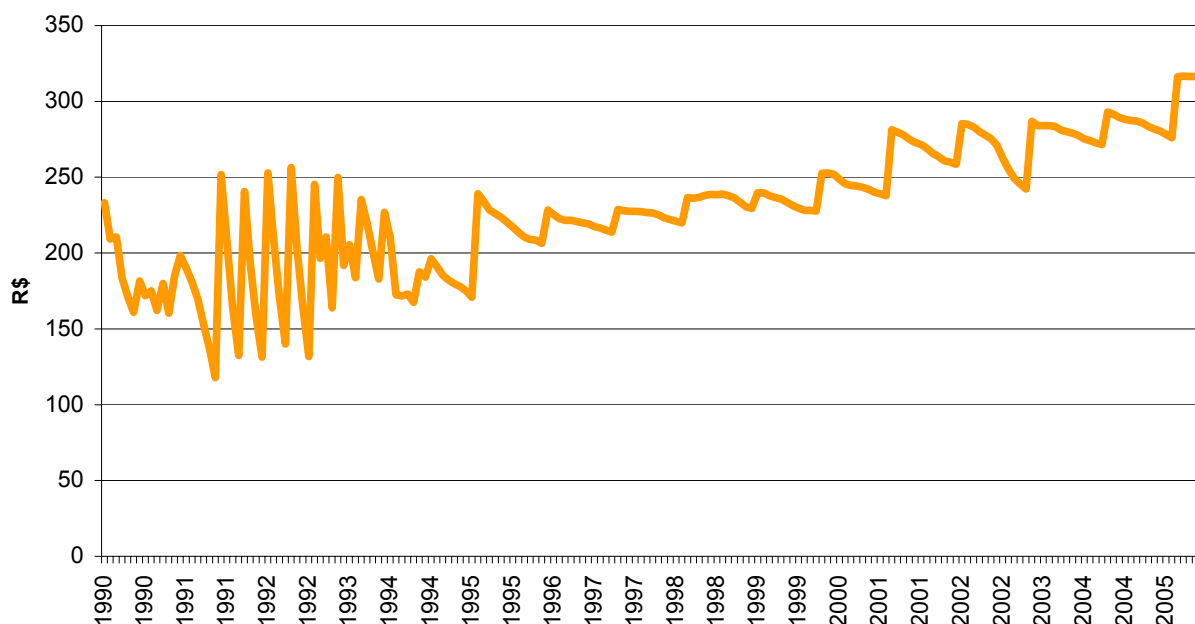
There are two major changes in the institutional and regulatory environment related to labor market. The first is related to payroll taxes and contributions, which has increased substantially. For instance, in the industrial sector the ratio of these taxes and

contributions over total income increased from 43% in 1986 to 57% in 1995⁵. The second major change is concerned to minimum wage and is illustrated by figure 7⁶.

Basically the value of this wage floor, in real terms, has been rising according to a monotonic and steep trend. We can see that the minimum wage value in 2005 is roughly 50% higher than it's average value from 1990 to 1995.

So, basically in the period analyzed here, employers face rising pressures on labor costs, originated by changes in the institutional and regulatory environment.

Figure 7: Minimum Wage



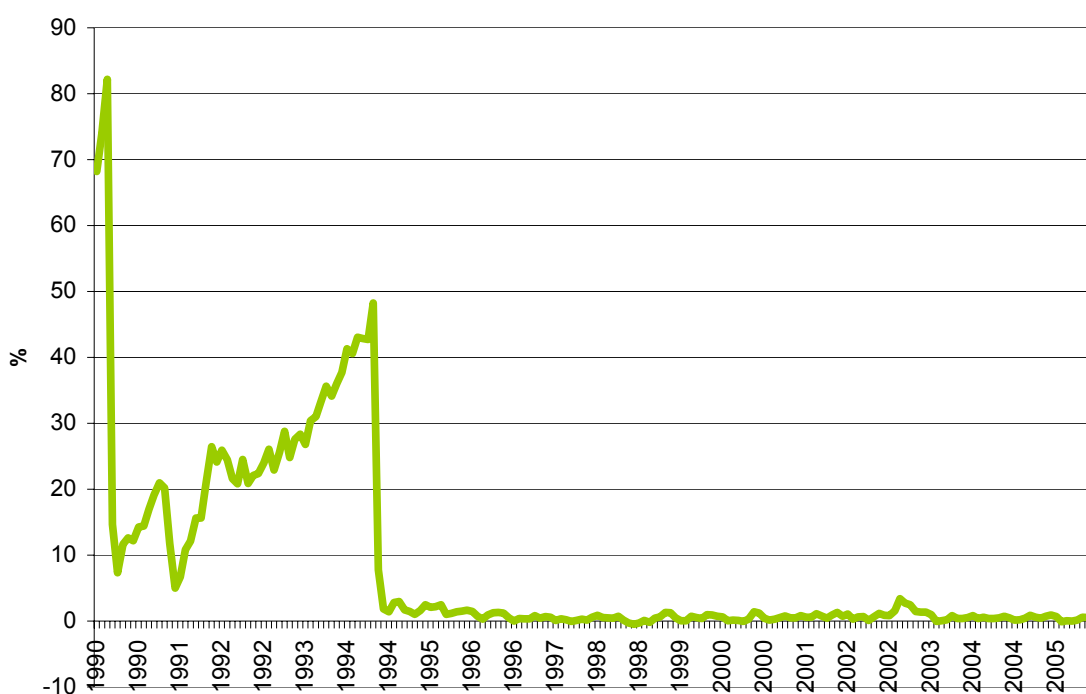
3.3 – Product Market Environment

⁵ See IPEA (2006), chapter 4.

⁶ The figure reproduces data available in www.ipeadata.gov.br.

The product market environment was also affected by two major changes that may have important impacts on labor market outcomes. One of these changes is illustrated by figure 8. One can see a clear structural break in price evolutions in 1994. From 1995 onwards Brazil has experienced price stabilization, which is a striking different scenario from the one for the pre-1994 period. We believe that this has an important implication for labor market, through wage flexibility. In the pre-1994 period real wages were fairly flexible, despite nominal wage downwards rigidity, due to high inflation. From 1995 onwards employers can't rely on inflation anymore to lower wages in real terms. The other change that should be mentioned is related to international trade. From 1989 to 1994 Brazil has lowered considerably the degree of protection imposed on imported products. The average import tariff dropped from 22,5% to 12,7% during this period⁷. This means that local firms producing tradable goods are exposed to fierce competition

Figure 8: Monthly Inflation Rate



from 1995 onwards.

⁷ See Castro and Cavalcanti (1997).

4- Interpreting the facts

In what follows we will suggest a plausible interpretation on the mechanism describing how the determinants described in section 3 affected labor market outcomes presented in section 2.

In our view the labor market performance reflects the inconsistency between the opening of the economy on the one side; and the labor legislation related to the 1988 Constitution, the monetary stabilization, and the rise in the tax burden on the other. While the first measure increase the competition pressuring firms for adjustments, all the others make such adjustments more difficult, reducing the degree of flexibility in the labor cost margin. Two potential effects of this inconsistency are the rise in informality and a higher unemployment rate, concentrated during the adjustment period.

There is a need for institutional changes that allow companies, during adjustment periods, to chase for competitiveness in international markets, while also ensuring that workers have adequate protection.

As a final remark we speculate that non-metropolitan areas were not as severely hit as the metropolitan ones due to some favorable shocks, such as tax incentives in these areas and higher commodity prices favoring the agribusiness, which is concentrated in the non-metropolitan region.

5 – References

CASTRO, Alexandre S. and CAVALCANTI, Marco Antônio F. H. (1997) *Estimação de equações de exportações e importações para o Brasil - 1955/95*. Rio de Janeiro: IPEA.

Texto para discussão, 469

IPEA (2006) Brasil, O Estado de uma Nação: Mercado de Trabalho, Emprego e Informalidade Rio de Janeiro: IPEA. (available in english)

SUBSTITUIÇÃO INTERTEMPORAL DA OFERTA DE TRABALHO: UM ESTUDO SOBRE A RELAÇÃO ENTRE TAXA REAL DE JUROS E OFERTA DE TRABALHO NO BRASIL (2001-2006)

*Vinicius dos Santos Cerqueira**

*Wilson F. Menezes***

RESUMO

Este artigo tenta verificar a existência de uma relação direta entre a taxa de juros real e a oferta de trabalho. Para tanto, utilizou-se a metodologia de estimação de vetores autoregressivos (VAR), para observar a resposta da oferta de trabalho a choques no salário e na taxa de juros real. A questão central é investigar se uma elevação da taxa de juros provoca uma resposta positiva da oferta de trabalho, tal como é previsto pela teoria dos ciclos reais de negócios.

Palavras-chave: substituição intertemporal; oferta de trabalho; taxa de juros; vetores autoregressivos (VAR).

* Mestrando pelo Curso de Mestrado em Economia da Universidade Federal da Bahia, Bolsista da CAPES, cerqueiravinicius@yahoo.com.br

** Doutor pela Universidade de Paris I, Pós-Doutorado na Universidade de Paris XIII e Professor do CME-UFBA, awilson@ufba.br

ABSTRACT

This article tries to verify the existence of a direct relation between real interest rate and labor supply. For in such a way, the autoregressive vectors (VAR) estimation methodology, to observe the response of it labor supplies to the shocks in wage and real interest rate. The central question is to investigate if a rise of the interest rate causes a positive response of labor supply, as is foreseen by the theory of the real business cycles.

Key words: labor supply, intertemporal substitution, interest rate, autoregressive vectors (VAR).

JEL CLASSIFICATION: C32, E27, J22.

1. Introdução

O comportamento dos trabalhadores, no que se refere à oferta de trabalho, é um importante aspecto para a teoria econômica. A resposta da oferta agregada de trabalho à conjuntura econômica tem sido objeto de análise de trabalhos teóricos e empíricos. Isso se justifica pela dependência da eficácia da política econômica em relação à evolução da oferta de trabalho.

Para a teoria dos ciclos reais de negócios a resposta da oferta de trabalho à variação da taxa real de juros é fundamental. Isso decorre do fato de que, caso essa resposta exista e seja positiva, uma política fiscal expansionista poderia afetar a renda. Essa flutuação do nível real do produto derivada de uma política fiscal, não era considerada nos modelos convencionais da matriz neoclássica.

O objeto de estudo desse artigo é verificar se há uma resposta da oferta agregada de trabalho no Brasil a choques na taxa real de juros. A essa resposta a literatura convencionou chamar de substituição intertemporal da oferta de trabalho. Kanczuk (2002), analisando a economia brasileira, demonstra que quando os choques nas taxas de juros são temporários, há bastante substituição intertemporal, com os agentes econômicos se aproveitando do momento. Quando os choques são permanentes, a substituição intertemporal no trabalho é mais modesta. Da mesma forma, os trabalhos de Gomes; Sachsida (2002) e Pinheiro (2005) também apresentam evidências de resposta positiva da oferta de trabalho a choques positivos nas taxas de juros no Brasil. Todavia, estes resultados são obtidos indiretamente através de exercícios de calibração, não sendo possível observar explicitamente a relação acima mencionada.

Nesse contexto, não há clareza sobre o comportamento dos trabalhadores brasileiros nesse particular. Ademais, não há na literatura estudos relacionados diretamente com a substituição intertemporal da oferta de trabalho. Este artigo investiga de maneira detalhada essa questão, utilizando as premissas teóricas dos modelos tradicionais de ciclos reais de negócios.

O trabalho está dividido em quatro tópicos além dessa introdução. No segundo, é apresentado um modelo teórico de otimização intertemporal dos trabalhadores; no terceiro é realizada uma descrição dos procedimentos utilizados para a investigação empírica; no quarto os resultados obtidos são expostos e, no último, algumas considerações finais são emitidas.

2. O modelo teórico.

O modelo teórico apresentado nesse trabalho é baseado nos modelos de ciclos reais de negócios, particularmente, no que se refere ao comportamento dos trabalhadores. Como demonstram Kydland e Prescott (1982), flutuações reais na economia dependem, em boa medida, do comportamento da oferta de trabalho. A resposta dessa variável às alterações na política econômica tem grande importância para a eficácia da mesma. Particularmente, a influência da taxa de juros real na oferta de trabalho passou a ser formalmente considerada observando-se um processo de otimização intertemporal.

Supondo que não há ilusão monetária, ou seja, mudanças na taxa de juros nominal não afetam a oferta de trabalho e considerando que o processo de otimização dos trabalhadores seja feito levando em conta um horizonte infinito e tempo contínuo, a função de utilidade intertemporal de um trabalhador representativo seria:

$$U = \int_0^{\infty} e^{-\theta t} u(c(t), 1-l(t)) dt \quad (1)$$

onde:

$u(.)$ = função de utilidade instantânea do trabalhador representativo;

θ = taxa de desconto;

$c(t)$ = parcela da renda gasta com consumo no período t ;

$l(t)$ = parcela de tempo dedicada ao trabalho.

A utilidade do trabalhador representativo é função do consumo e do lazer, sendo que por hipótese:

$$u'(c) > 0, u''(c) < 0 \quad e \quad u'(l) > 0, u''(l) < 0$$

ou seja, as utilidades marginais são positivas e a função de utilidade é côncava em relação ao consumo e ao lazer. A restrição orçamentária intertemporal pode ser expressa como:

$$K(t) = K_0 + \int_{t=0}^{\infty} e^{-rt} w(t) l(t) dt - \int_{t=0}^{\infty} e^{-rt} c(t) dt$$

em que:

$K(t)$ = Valor atual da poupança do trabalhador;

K_0 = riqueza inicial;

r = taxa real de juros;

$w(t)$ = salário real;

Supondo que não haja riqueza inicial, a restrição pode ser representada por:

$$K(t) = \int_{t=0}^T e^{-rt} [w(t) l(t) - c(t)] dt \quad (2)$$

Esta restrição estabelece que a diferença entre o valor atual da dotação do trabalhador e o valor atual do consumo é igual ao valor atual da poupança. Em relação a este valor, uma restrição deve ser imposta para impedir um endividamento ilimitado (condição proibidora de jogos de Ponzi) que consiste em:

$$\lim_{T \rightarrow \infty} [K(T)] \geq 0$$

Diferenciando 2 em relação ao tempo:

$$\dot{K}(t) = e^{-\pi} [w(t)l(t) - c(t)] \quad (3)$$

Uma forma funcional amplamente utilizada nos modelos de ciclos reais de negócios é a função de utilidade logarítmica. Tal utilização deve-se ao fato de esta função atender às hipóteses relacionadas ao comportamento dos agentes bem como pela facilidade de manipulação, no que se refere aos cálculos. Adotando-se esta forma funcional, a função de utilidade intertemporal do trabalhador fica:

$$U = \int_{t=0}^{\infty} e^{-\theta t} [\ln(c(t)) + b \ln(1-l(t))] dt \quad (4)$$

Em 4 o parâmetro b é uma constante positiva, ou seja, não sofre alterações ao longo do tempo. De posse das informações mencionadas é possível formular o modelo otimizador do trabalhador representativo como sendo o seguinte problema de controle ótimo:

$$\text{Maximizar:} \quad \int_{t=0}^{\infty} e^{-\theta t} [\ln(c(t)) + b \ln(1-l(t))] dt$$

$$\begin{aligned} \text{Sujeito a:} \quad & \dot{K}(t) = e^{-\pi} [w(t)l(t) - c(t)] \\ & K(0) = 0, \quad K(T) \geq 0 \quad \text{e} \quad T \rightarrow \infty \\ & l(t) \in]0, 1[\quad \forall t \in [0, T) \quad \text{com} \quad T \rightarrow \infty \end{aligned}$$

A primeira restrição compreende a dinâmica da variável de estado (no caso a poupança), a segunda estabelece as condições, inicial e terminal, desta variável e a terceira delimita um intervalo fechado para a variável de controle. Assim, função auxiliar hamiltoniana desse problema é:

$$H = e^{-\theta t} [\ln(c(t)) + b \ln(1-l(t))] + \lambda \{ e^{-\pi} [w(t)l(t) - c(t)] \}$$

Como H é côncava em $c(t)$ e $l(t)$, o máximo de H é uma solução interior na região de controle $0 < l(t) < 1$. Pode-se então enumerar as condições derivadas do princípio do máximo:

$$i) \quad \frac{\partial H}{\partial l(t)} = e^{-\theta t} \frac{(-b)}{[1-l(t)]} + \lambda e^{-\pi} w(t) = 0 \quad (5)$$

$$ii) \quad \dot{K}(t) = \frac{\partial H}{\partial \lambda} = e^{-\pi} [w(t)l(t) - c(t)] = 0 \quad (6)$$

$$iii) \quad \dot{\lambda}(t) = -\frac{\partial H}{\partial K(t)} = 0 \quad (7)$$

Resolvendo a equação diferencial 7:

$$\frac{d\lambda}{dt} = 0$$

logo:

$$\lambda(t) = A = \frac{be^{(r-\theta)t}}{w(t)[1-l(t)]} > 0$$

Diferenciando 5 em relação ao tempo:

$$\dot{\lambda}[1-l(t)] - \dot{l}(t)\lambda(t) = \frac{b(r-\theta)e^{(r-\theta)t}w(t) + be^{(r-\theta)t}\dot{w}(t)}{w(t)^2} \quad (8)$$

Substituindo $\lambda(t)$ em 8 e resolvendo para $\dot{l}(t)$:

$$\dot{l}(t) = [1-l(t)] \left[r - \theta + \frac{\dot{w}(t)}{w(t)} \right] \quad (9)$$

A equação 9 mostra o impacto positivo da taxa de juros sobre a dinâmica da oferta de trabalho. Como demonstra Lucas e Leonard (1969), a substituição intertemporal da oferta de trabalho é um importante aspecto a ser considerado no que se refere ao entendimento dos determinantes das flutuações econômicas.

A condição terminal $K(T) \geq 0$ com $T \rightarrow \infty$ identifica o presente problema de controle ótimo como sendo de reta vertical truncada. A condição de transversibilidade adequada é:

$$\lambda(T) \geq 0, K(T) \geq 0 \text{ e } K(T)\lambda(T) = 0$$

como $\lambda(t)$ é sempre maior que zero tem-se que $K(T) = 0$, o que garante a impossibilidade de jogos de Ponzi.

Pode-se então concluir que em face de uma elevação da taxa real de juros é esperado que os trabalhadores aumentem a oferta de trabalho. A justificativa para esse comportamento está no processo de otimização intertemporal dos trabalhadores. Quando a taxa real de juros sobe, o trabalhador decide de maneira ótima ofertar mais trabalho e aplicar no mercado financeiro parte da renda auferida (dado que a elevação da taxa de juros funcionaria como uma elevação do salário presente em relação ao salário esperado no futuro). Esse resultado evidencia a possibilidade de uma política fiscal expansionista afetar o nível de produto, pois esta provocaria, via elevação da taxa real de juros, um aumento da oferta de trabalho na economia. Para a teoria dos ciclos reais de negócio essa é uma das principais explicações para a flutuação do nível do produto.

No entanto, algumas questões podem ser colocadas em relação à validade empírica da substituição intertemporal da oferta de trabalho. Dado que os investimentos dependem da taxa real de juros e uma elevação dessa taxa afeta negativamente as inversões, a expectativa dos trabalhadores será de que a demanda por trabalho será menor. Esse mecanismo não afetaria a própria oferta de trabalho? Caso houvesse esse efeito, seria esse positivo ou negativo? Se negativo, poderia neutralizar o efeito da substituição intertemporal da oferta de trabalho?

É possível obter uma resposta bastante intuitiva para essas questões. A elevação da taxa real de juros tem impacto positivo sobre a oferta de trabalho e negativo sobre o investimento das firmas e, por conseguinte, sobre a demanda por trabalho. Nesse contexto, é razoável supor uma redução do salário real. Pela equação 7, verifica-se que a taxa de juros afeta de maneira distinta (embora com o mesmo sinal) a oferta de trabalho em relação ao salário. Nota-se então que o efeito final sobre a oferta de trabalho, no contexto apresentado, é ambíguo. Dessa forma, uma elevação da taxa de juros teria impacto incerto sobre a oferta de trabalho. O impacto final dependerá, em última instância, de como a taxa de juros afetará o salário real (via redução do investimento, redução da demanda por trabalho e uma possível redução do salário de equilíbrio).

3. Metodologia para a investigação empírica

3.1. Base de dados.

As séries utilizadas foram obtidas no site do Banco Central. Foram utilizadas quatro séries: População em idade ativa (PIA), população economicamente ativa (PEA), salário médio real e taxa real de juros (taxa selic deflacionada pelo IPCA). Estas informações estatísticas compreendem o período entre novembro de 2001 e novembro de 2006, perfazendo um total de 61 observações.

A utilização da série da PEA, como proxy da oferta de trabalho é justificada pelas observações de Hansen (1985) em relação à indivisibilidade do fator trabalho. Devido aos custos relacionados à contratação, a utilização de séries, como horas trabalhadas, não refletiria adequadamente a variação da oferta de trabalho. Segundo esse autor, melhores resultados são obtidos quando se observa os movimentos do tipo trabalha ou não trabalha. Assim, a PEA capta a entrada e a saída de trabalhadores dispostos a ofertar trabalho. Não obstante, há um fator que pode criar uma tendência de crescimento na PEA. É possível que a PEA aumente apenas porque houve um aumento da PIA. Como o objetivo é verificar os movimentos na PEA, em virtude da elevação da taxa real de juros, calculou-se a taxa de participação, que é obtida dividindo-se a PEA pela PIA, para se chegar ao percentual da PIA que está efetivamente ofertando trabalho. Dessa forma:

$$L = \frac{PEA_t}{PIA_t} 100 \quad (10)$$

em que L = *proxi* da oferta real de trabalho.

3.2. Teste de estacionariedade

Para verificar a estacionariedade das séries, aplicou-se o teste Dickey-Fuller aumentado. Este teste pode ser resumido pela equação:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 \Delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (11)$$

onde Δ é o operador da diferença e y_t é a série temporal a ser testada.

O objetivo desse teste é detectar qualquer vestígio de autocorrelação. Se $\alpha_1=0$ existe raiz unitária (confirmando H_0), implica no fato de a série testada ser não estacionária.

3.3. Teste de cointegração de Johansen

Duas ou mais séries são ditas cointegradas se e somente se a ordem de integração destas for a mesma e o resíduo da regressão das variáveis em nível for integrado de ordem zero, ou seja, estacionário. Caso os resíduos sejam estacionários é possível afirmar que existe uma relação de longo prazo entre as variáveis, de maneira que um modelo de correção de erros (MCE) faz a ligação entre os elementos da dinâmica de curto e de longo prazo. Isso permite combinar as vantagens de se modelar tanto nas diferenças quanto em nível.

A formulação do MEC está imune ao problema da regressão espúria (Harris, 1995). Esse modelo para o caso multivariado pode ser representado como:

$$\mathbf{x}_t = \mathbf{A}_1 \mathbf{x}_t + \dots + \mathbf{A}_k \mathbf{x}_{t-k} + \boldsymbol{\mu}_t \quad (12)$$

Parametrizando a equação 10, gera-se um MEC para o caso multivariado:

$$\Delta \mathbf{x}_t = \boldsymbol{\Gamma}_1 \Delta \mathbf{x}_{t-1} + \dots + \boldsymbol{\Gamma}_{k-1} \Delta \mathbf{x}_{t-k+1} + \boldsymbol{\Pi} \mathbf{x}_{t-1} + \boldsymbol{\mu}_t \quad (13)$$

onde $\mu_t \sim IIN(0, \Lambda)$;

$\boldsymbol{\Gamma}_i = -\left(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^{k-1} \mathbf{A}_i\right)$ = matriz n x n que contém informações contemporâneas.

$\boldsymbol{\Pi} = -\left(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^{k-1} \mathbf{A}_i\right)$ = matriz n x n que contém informações de longo prazo.

O método apresentado por Johansen (1988) baseia-se na máxima verossimilhança. No modelo 11 a matriz $\boldsymbol{\Pi}$ tem uma importância singular, pois contém informações de longo prazo e de ajuste do modelo frente a desequilíbrios. Assim, o método consiste em testar se os coeficientes de $\boldsymbol{\Pi}$ contém informações de longo prazo em relação às variáveis envolvidas. Utilizando-se da análise de rank ou posto de $\boldsymbol{\Pi}$, (q), existem três possibilidades:

1. Se $\boldsymbol{\Pi}$ for uma matriz de rank pleno, ou seja, posto de $(\boldsymbol{\Pi}) = n$, existe n colunas linearmente independentes, o que implica que as variáveis x_t são $I(0)$ ou estacionárias.
2. Se o posto de $(\boldsymbol{\Pi}) = 0$ significa que não existe nenhum vetor de cointegração.
3. Se o posto de $(\boldsymbol{\Pi}) \leq (n-1)$ implica na existência de (n-1) vetores de cointegração. Dessa forma o posto de $\boldsymbol{\Pi}$ indica quantos vetores de cointegração existem.

Há dois testes de máxima verossimilhança para a obtenção do número de vetores cointegrados: o teste Traço e o de Máximo Valor. A hipótese nula do primeiro teste é que o número de vetores de cointegração é posto de $(\Pi) \leq p$ (em que $p = 1, 2, \dots, n-1$) e a hipótese alternativa é que o posto de $(\Pi) = n$. No caso do segundo teste, o objetivo é verificar a significância do maior autovalor. Isso permite confrontar a hipótese nula de que existem q vetores de cointegração, contra a hipótese alternativa de que o número de vetores significativos é $q+1$. Dessa forma, testa-se $q=0$ contra $q=1$, $q=1$ contra $q=2$, e assim por diante. Estes testes são dados respectivamente por:

$$I) \quad \lambda_{trace} = -T \sum_{i=r+1}^p \ln(1 - \lambda_i) \quad \text{com } p = 1, 2, \dots, n-1.$$

$$II) \quad \lambda_{max} = -T \ln(1 - \lambda_{r+1}) \quad \text{com } r = 1, 2, \dots, n-1$$

É possível que os resultados desses testes possam divergir (o que não é incomum), não indicando o mesmo número de vetores de cointegração. Isso pode ser consequência de pequenas amostras (Harris, 1995). Neste caso, Enders (1995) sugere que seja utilizado o teste de máximo valor.

3.4. O modelo VAR

Para verificar o impacto da variação da taxa real de juros sobre a oferta de trabalho utilizou-se um modelo de vetores autoregressivos, através da função de impulso resposta. O modelo colocou como variáveis endógenas a variação da PEA, descontada da variação da PIA (dada pela equação 8), a taxa real de juros e a taxa de variação do salário real. Segundo Sims (1980), o modelo VAR pode ser representado em termos matriciais como:

$$\mathbf{y}_t = \mathbf{a}_0 + \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i \mathbf{y}_{t-i} + \boldsymbol{\varepsilon}_t \quad (14)$$

com:

$\mathbf{y}_t$ = vetor (3x1) das variáveis endógenas no período t ;

$\mathbf{a}_0$ = vetor (3x1) das constantes

$\mathbf{A}_i$ = matriz (3x3) de coeficientes das variáveis endógenas defasadas. Supõe-se, $\mathbf{A}_i$ não singular.

$\mathbf{y}_{t-i}$ = Vetor (3x1) das variáveis endógenas defasadas em i períodos.

$\boldsymbol{\varepsilon}_t$ = vetor (3 x 1) de termos aleatórios em que: $E(\boldsymbol{\varepsilon}_t) = \mathbf{0}$, $E(\boldsymbol{\varepsilon}_t \boldsymbol{\varepsilon}_t') = \boldsymbol{\Omega}$, $E(\boldsymbol{\varepsilon}_t \boldsymbol{\varepsilon}_{t-s}') = \mathbf{0}$, para $s \neq 0$. Onde $\boldsymbol{\Omega}$ é a matriz de covariância de $\boldsymbol{\varepsilon}_t$.

Uma propriedade relevante em modelos de séries temporais é a estacionariedade do processo estocástico. Esse processo será dito fracamente estacionário se as médias e as variâncias são finitas e invariantes no tempo, bem como a autocorrelação (Sims, 1980). Isso implica que:

$$1) E(\mathbf{y}_t) = \boldsymbol{\mu}, \forall t \in [0, T]$$

$$2) E(\mathbf{y}_t - \boldsymbol{\mu})^2 = E(\mathbf{y}_{t-k} - \boldsymbol{\mu})^2 = \sigma_y^2 < \infty, \forall t \in [0, N]$$

$$3) \gamma_{r,s} = \text{cov}(\mathbf{y}_r, \mathbf{y}_s) = \text{cov}(\mathbf{y}_{t+r}, \mathbf{y}_{t+s}) = \gamma_{t+r,t+s}, \forall r, s, t \in [0, T]$$

Resolvendo a parte homogênea da equação 12:

$$\mathbf{y}_t - \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i \mathbf{y}_{t-i} = \mathbf{0}$$

Aplicando o operador linear de defasagens:

$$\mathbf{y}_t - \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i L^i \mathbf{y}_t = \mathbf{0}$$

onde: $L^i \mathbf{y}_t = \mathbf{y}_{t-i}$. Colocando $\mathbf{y}_t$ em evidência:

$$\left(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i L^i \right) \mathbf{y}_t = \mathbf{0}$$

Para que o modelo seja estacionário o mesmo deve ser invertível da forma autoregressiva para um processo de médias móveis. De acordo com Maia e Ramalho (2006), na forma reduzida do VAR (equação 12) a covariância é estacionária se os autovalores das matrizes $\mathbf{A}_i$ tiverem valor absoluto menor que 1, $|\lambda_i| < 1$. Estes valores devem satisfazer a seguinte equação:

$$\det(\mathbf{I}\lambda_i - \mathbf{A}_i) = 0$$

Os autovalores λ_i de $\mathbf{A}_i$ são raízes inversas da equação característica:

$$\det(\mathbf{I} - \mathbf{A}_i z_i) = 0$$

Por tanto, para que o modelo seja considerado estável em seus parâmetros, é necessário que todas as raízes características das matrizes $\mathbf{A}_i$ estejam dentro do círculo unitário complexo.

Na hipótese de o modelo atender a estacionariedade, ele pode ser representado na forma de médias móveis. Logo:

$$\left(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i L^i \right) \mathbf{y}_t = \mathbf{a}_0 + \boldsymbol{\varepsilon}_t$$

multiplicando os dois lados por $\left(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i L^i \right)^{-1}$:

$$\mathbf{y}_t = \mathbf{a}_0 \left(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i L^i \right)^{-1} + \left(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i L^i \right)^{-1} \boldsymbol{\varepsilon}_t \text{ ou;}$$

$$\mathbf{y}_t = \boldsymbol{\mu} + \boldsymbol{\Psi}(L) \boldsymbol{\varepsilon}_t \quad (15)$$

$$\text{em que: } \boldsymbol{\Psi}(L) = \left(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^n \mathbf{A}_i L^i \right)^{-1} = \sum_{k=0}^{\infty} \boldsymbol{\Psi}_k L^k, \boldsymbol{\Psi}_0 = \mathbf{I}, \boldsymbol{\Psi}_k = \mathbf{A}_i^k$$

O processo de médias móveis pode ser expresso após substituir $\mu_t = B^{-1} \varepsilon_t$ em 13:

$$\mathbf{y}_t = \boldsymbol{\mu} + \boldsymbol{\Psi}(L) B^{-1} \boldsymbol{\mu}_t$$

ou:

$$\mathbf{y}_t = \boldsymbol{\mu} + \boldsymbol{\Theta}(L) \boldsymbol{\mu}_t$$

onde: $\boldsymbol{\Theta}(L) = \sum_{K=0}^{\infty} \boldsymbol{\Theta}_K L^K = \boldsymbol{\Psi}(L) B^{-1} \therefore K=0,1,\dots$, representa a função de

impulso-resposta frente a inovações em μ_t . Logo, essa função mede o impacto de um choque no termo de erro de uma determinada variável sobre ela mesma e sobre o sistema (Maia; Ramalho, 2006). É possível, através de esse sistema verificar inter-relações entre variáveis econômicas em contextos de choque aleatórios (Sims, 1980).

Segundo Enders (1995), o maior problema dos modelos VAR é a identificação. Para tanto, é necessário que todas as informações do sistema primitivo sejam recuperadas através da forma reduzida. Para esse autor tal recuperação é viabilizada se e somente se uma restrição apropriada for imposta ao sistema de equações primitivas. Para contornar esse problema utiliza-se, no caso do VAR padrão, uma estrutura recursiva para determinar as relações contemporâneas entre as variáveis.

4. Resultados Empíricos.

4.1. Testes de estacionaridade e de cointegração.

Os resultados de teste ADF aumentado revela que as séries do logaritmo da taxa real de juros e do logaritmo do salário real são estacionárias ao nível de 1% de significância. A série da oferta de trabalho tem raiz unitária, todavia quando aplicada a diferença do logaritmo esta série se torna estacionária ao nível de 1%. Vale ressaltar que todas as séries estão em forma de números índices, sendo considerado como 100 os valores de

novembro de 2001. Portanto, a série da oferta de trabalho é integrada de ordem 1 (tabela 1 no apêndice).

O teste de Johansen para cointegração aponta para a existência de relações de longo prazo entre as variáveis. Os resultados apresentados na tabela 2 permitem aceitar a hipótese de cointegração entre as variáveis ao nível de 5% de significância (tanto no teste de traço como no de máximo valor). Assim, descarta-se a possibilidade de obtenção de regressões espúrias. No entanto, a estimação por modelo de correção de erros apresentou instabilidade, pois uma raiz característica teve módulo superior a um, ou seja, situou-se fora do círculo unitário.

4.2. O modelo VAR estimado

Ao se estimar o modelo VAR procedeu-se o teste de seleção de defasagens, tendo como objetivo a minimização dos critérios de informação de Akaike (AIC), de informação de Schwarz (SC) e o critério de erro de predição final. Os resultados apontaram para um modelo VAR(3) (tabela 3). Os resultados da estimação desse modelo VAR(3) estão expostos na tabela 4, e evidenciam um razoável grau de explicação em relação às três variáveis. A estabilidade do mesmo é garantida pela inexistência de raízes características fora do círculo unitário complexo (tabela 5).

4.3. Análise da função de impulso-resposta

Dados os resultados dos testes e a verificação da estabilidade do modelo, pode-se proceder a análise da função de impulso-resposta. O gráfico 1 no apêndice, mostra a resposta positiva da oferta de trabalho a um choque positivo de um desvio padrão na taxa real de juros e no salário real. Tal resposta, no caso da taxa real de juros, é máxima no quarto mês após o choque, chegando a aumentar a oferta de trabalho em 0,22% e no longo prazo há um aumento permanente de aproximadamente 0,14%. Com relação ao salário real, há uma redução da oferta de trabalho nos três primeiros meses chegando a -0,22%. Após o terceiro mês há uma elevação monotônica da oferta de trabalho, com um impacto permanente de aproximadamente 1,3% no longo prazo. O gráfico 2 mostra a resposta do salário real a um choque positivo na taxa real de juros, tal resposta aponta para uma redução, que chega a 1,6% no terceiro mês e estabiliza-se em 1,3% no longo prazo.

O gráfico 3 mostra a decomposição da variância da oferta de trabalho. A participação da oferta de trabalho defasada cai de forma acentuada nos primeiros quatro meses, chegando a um patamar razoavelmente estável no longo prazo de 74%. A participação da taxa real de juros na variância da oferta de trabalho aumenta ao longo dos três primeiros meses e se estabiliza em aproximadamente 6% no longo prazo. Já a participação do salário real estabiliza-se em aproximadamente 20% no longo prazo.

5. Considerações finais

O presente artigo investigou o impacto da taxa real de juros sobre a oferta agregada de trabalho no Brasil. Esse impacto consiste em um dos pilares teóricos da teoria dos ciclos reais de negócios. No caso brasileiro o modelo VAR(3) estimado, para o caso pontual, demonstrou que há uma resposta da oferta de trabalho frente a um choque nas taxas reais de juros; no entanto, considerando o intervalo de confiança de 95% não é possível afirmar que haja tal impacto.

Além disso, a análise da função de impulso-resposta, para o caso pontual, demonstrou que a resposta não é transitória. Assim, dado um choque positivo na taxa real de juros, há um aumento permanente da oferta de trabalho no longo prazo, também não se podendo afirmar que isso ocorra para o intervalo de significância de 95%. Nota-se que a substituição intertemporal da oferta de trabalho ocorre, mesmo com o impacto negativo permanente da taxa de juros real sobre o salário real.

Para finalizar, pode-se dizer que este trabalho confirma, para o caso brasileiro, os pontos centrais da teoria dos ciclos reais de negócio, no que se refere à substituição intertemporal da oferta de trabalho. A única ressalva aparece quando a análise leva em conta o intervalo de confiança de 95%. Como se utilizou a taxa de participação como medida da oferta de trabalho, não foi possível observar a variação da oferta de trabalho daqueles indivíduos que permaneceram empregados ao longo do período analisado. Certamente, novos estudos que captem essas variações poderão avançar ainda mais no conhecimento dessa problemática.

6. Referências

ALTONJI, Joseph G. Intertemporal Substitution in Labor Supply: Evidence from Micro Data

The Journal of Political Economy, Vol. 94, No. 3, Part 2: Hoover Institution Labor Conference (Jun., 1986), pp. S176-S215.

ALTONJI, Joseph G. The Intertemporal Substitution Model of Labour Market Fluctuations: An Empirical Analysis *The Review of Economic Studies*, Vol. 49, No. 5, Special Issue on Unemployment (1982), pp. 783-824.

CHIANG, Alpha & WAINRIGHT, Kevin. *Matemática Para Economistas*. Tradução; Arlete Simille Marques. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

ELLERY Jr, Roberto, GOMES, Vitor & SACHSIDA, Adolfo. Business Cycles Fluctuations in Brasil. *Revista Brasileira de Economia*. Vol. 56, nº 2, p. 269-308, abr/jun. 2002.

ENDERS, W. *Applied Econometric Time Series*. New York :John Weley e Sons, 1995.

HANSEN, James. Indivisible Labor and Business Cycle. *Jornal of Monetary Economics*. 16 (November) p.309-327, 1985.

HARRIS, R. I. D. Using Cointegration. *Analyses in Econometric Modeling*. London: 1995, 176p.

JOHANSEN, Soren. Statistical Analyses of Cointegration Vector's. *Jornal of Economic Dynamics and Control*. Vol 12, p. 231-254, 1988.

KANCZUK, Fábio. Juros Reais e Ciclos Reais Brasileiros. *Revista Brasileira de Economia*. Vol. 56, nº 2, p. 249-267, abr/jun. 2002.

KYDLAND, F; E. PRESCOTT (1982), "Time to build and aggregate fluctuations", *Econometrica*, 50, 1345-1371.

LUCAS, Robert E., Jr., LEONARD A. Rapping Real Wages, Employment, and Inflation

The Journal of Political Economy, Vol. 77, No. 5 (Sep. - Oct., 1969), pp. 721-754

MAIA, Sinésio Fernandes; RAMALHO, Hilton Martins de Brito. Efeitos Reais e Nominais sobre as Flutuações da taxa de Câmbio Brasil/Estados Unidos: Um Estudo Empírico Usando VAR (1999-2003). *Revista Economia*. V.7, n.1, p.59-100, jan./abr.2006.

PINHEIRO, Filipe de Olívio Derzi. Modelos de Ciclos Reais de Negócios em Pequenas Economias Abertas Aplicados ao Brasil. *Dissertação de Mestrado*. Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro 2005. Disponível em: <http://epge.fgv.br/portal/arquivos/2087.pdf>. Acesso em 09 de abril de 2007.

ROMER, David. *Advanced Macroeconomics*. Macgraw-Hill Profisse, 3ª edição, 2005.

SIMS, C. Macroeconomics and Reality. *Econometrica*, 48, 1980.

www.bacen.gov.br/economiaefinancas/seriestemporais. Acesso em: 10, 11 e 12 de janeiro de 2007 .

www.unb.br/face/eco/textos/cointegracao.pdf. Acesso em 25 de fevereiro 2007.

7. Apêndice.

Tabela 1. Teste de raiz unitária (ADF)

Variável	Coefficiente	D. padrão	Estatística t	Prob.
L	-0.101779	0.057965	-1.755.880	0.0844
D(LOG(L))	-0.877141	0.131363	-6.677.240	0.0000*
R	-0.333548	0.097835	-3.409.291	0.0012
LOG(R)	-0.498701	0.112649	-4.427.013	0.0000*
W	-0.509086	0.114285	-4.454.545	0.0000*
LOG(W)	-0.484071	0.112386	-4.307.226	0.0001*

* Significante a 1%.

Tabela 2. Teste de cointegração de Johansen.

Resultados do teste de traço (rank)

Ho: não existe cointegração

	Autovalor	Estatística	Valor crítico	Prob.**
Nenhum*	0.571494	5.211.314	2.979.707	0.0000
No máximo 1	0.155700	8.893.157	1.549.471	0.3754
No máximo 2	0.005116	0.261564	3.841.466	0.6090

O teste de traço indica 1 equação cointegrada ao nível de 5%

* denota rejeição da hipótese nula ao nível de 5%

**MacKinnon-Haug-Michelis p-valor

Resultado do teste de máximo autovalor

Ho: não existe cointegração

	Autovalor	Estatística	Valor crítico	Prob.**
Nenhum *	0.571494	4.321.998	2.113.162	0.0000
No máximo 1	0.155700	8.631.593	1.426.460	0.3181
No máximo 2	0.005116	0.261564	3.841.466	0.6090

O teste de max. autovalor indica 1 equação cointegrada ao nível de 5%

* denota rejeição da hipótese nula ao nível de 5%

**MacKinnon-Haug-Michelis p-values

Tabela 3. Teste de seleção de defasagens.

Defasagens	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	2.083.832	NA	3.21e-08	-8.739.712	-8.621.618	-8.695.272
1	2.299.182	3.940.448	1.89e-08	-9.273.117	-8.800.738*	-9.095.358
2	2.383.145	1.429.146	1.95e-08	-9.247.424	-8.420.763	-8.936.346
3	2.565.883	28.77148*	1.33e-08*	-9.642.053*	-8.461.108	-9.197.656*
4	2.617.531	7.472.536	1.60e-08	-9.478.855	-7.943.626	-8.901.138
5	2.684.654	8.854.545	1.84e-08	-9.381.507	-7.491.994	-8.670.471

* Indica a ordem de defasagens selecionada pelo critério.

LR: Teste de razão de Verossimilhança (5%).

FPE: Critério de erro de predição final.

AIC: Critério de informação de Akaike.

SC: Critério de informação de Schwarz.

HQ: Critério de informação de Hannan-Quinn.

Tabela 4. Resultados de estimação do VAR(3)

V. em t-i, i = 1, 2, 3.	Variáveis no período T		
	D(LOG(L))	LOG(R)	LOG(W)
D(LOG(L(-1)))	-0.033594	3.543700	2.619810
Erro Padrão	(0.14231)	(8.39846)	(1.04413)
Estatística t	[-0.23607]	[0.42195]	[2.50909]
D(LOG(L(-2)))	0.000647	-1.816451	-1.281789
Erro Padrão	(0.13354)	(7.88106)	(0.97980)
Estatística t	[0.00485]	[-0.23048]	[-1.30821]
D(LOG(L(-3)))	-0.202327	1.251920	3.780569
Erro Padrão	(0.12733)	(7.51477)	(0.93426)
Estatística t	[-1.58896]	[0.16659]	[4.04657]
LOG(R(-1))	0.001258	0.581023	-0.024664
Erro Padrão	(0.00274)	(0.16178)	(0.02011)
Estatística t	[0.45886]	[3.59148]	[-1.22627]
LOG(R(-2))	0.002277	-0.162122	0.007471
Erro Padrão	(0.00309)	(0.18237)	(0.02267)
Estatística t	[0.73671]	[-0.88895]	[0.32950]
LOG(R(-3))	-0.000832	0.097759	0.005430
Erro Padrão	(0.00253)	(0.14951)	(0.01859)
Estatística t	[-0.32837]	[0.65386]	[0.29214]
LOG(W(-1))	-0.051812	-0.654614	0.644496
Erro Padrão	(0.01945)	(1.14788)	(0.14271)
Estatística t	[-2.66384]	[-0.57028]	[4.51615]
LOG(W(-2))	0.032943	-1.339206	-0.067954
Erro Padrão	(0.01987)	(1.17291)	(0.14582)
Estatística t	[1.65756]	[-1.14178]	[-0.46601]
LOG(W(-3))	0.050148	0.656999	0.231187
Erro Padrão	(0.01874)	(1.10582)	(0.13748)
Estatística t	[2.67636]	[0.59413]	[1.68160]
C	-0.156288	8.479209	0.944105
Erro Padrão	(0.08448)	(4.98581)	(0.61985)
Estatística t	[-1.84998]	[1.70067]	[1.52311]
R ²	0.436300	0.351348	0.603755
R ² ajustado	0.312561	0.208961	0.516775
Estatística F	3.525970	2.467557	6.941271
Log Verossimilhança	193.6356	-14.33332	91.99486
Akaike AIC	-7.201396	0.954248	-3.215485

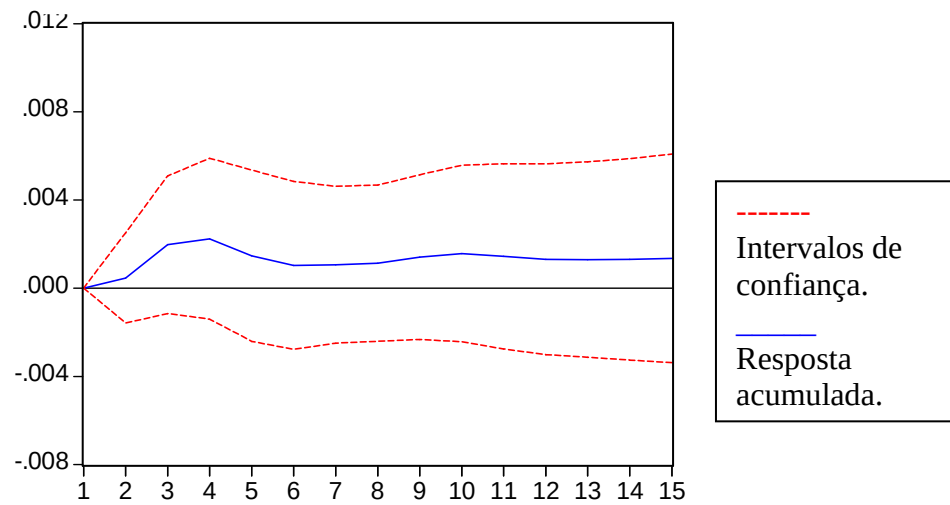
Tabela 5. Raízes características.

Raiz	Módulo
0.971337	0.971337
-0.314375 - 0.721523i	0.787036
-0.314375 + 0.721523i	0.787036
0.428554 - 0.653776i	0.781717
0.428554 + 0.653776i	0.781717
-0.650442	0.650442
0.600197	0.600197
0.021237 - 0.407240i	0.407793
0.021237 + 0.407240i	0.407793

Não há raízes fora do círculo unitário.

O VAR satisfaz a condição de estabilidade

Resposta acumulada da oferta de trabalho a um choque na taxa real de juros.



Resposta acumulada da oferta de trabalho a um choque no salário real

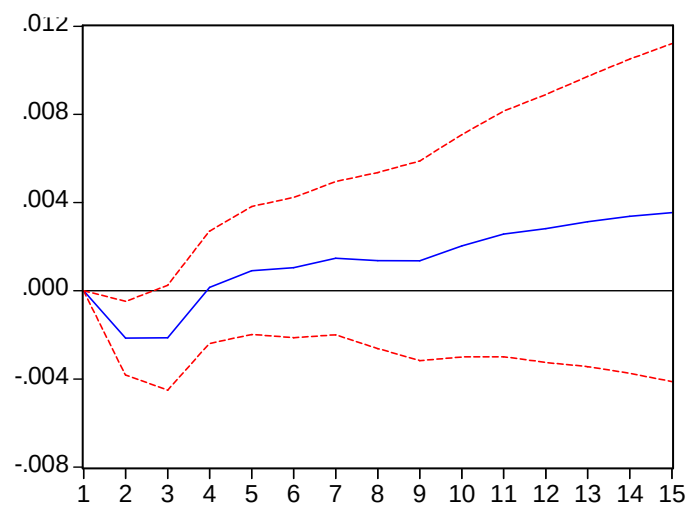


Gráfico 1. Função de resposta acumulada da oferta de trabalho a choques de um desvio padrão na taxa de juros real e no salário real

Resposta acumulada do salário real a um choque no taxa real de juros

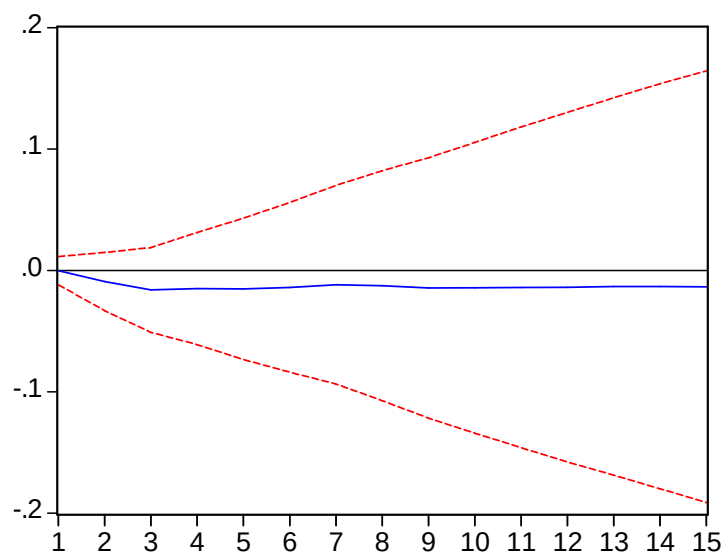


Gráfico 2. Função de resposta acumulada do salário real a um choque de um desvio padrão na taxa real de juros.

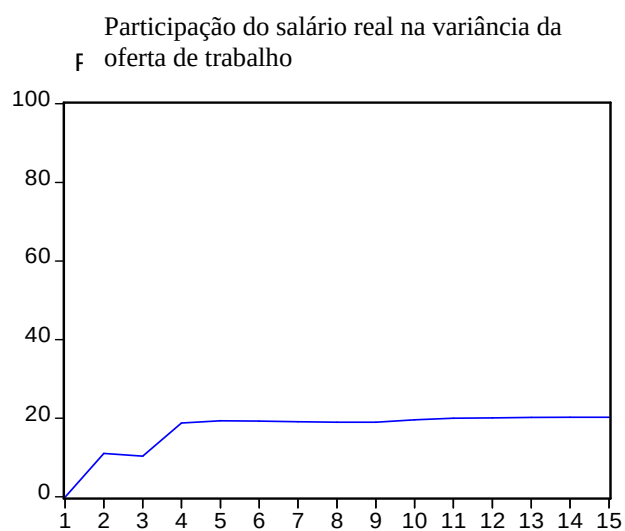
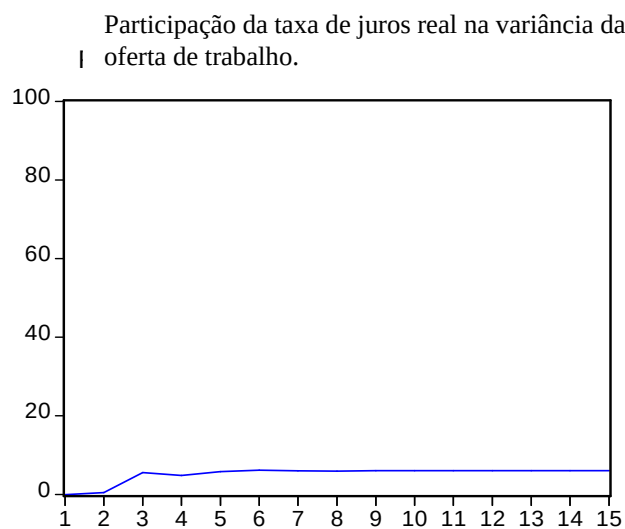
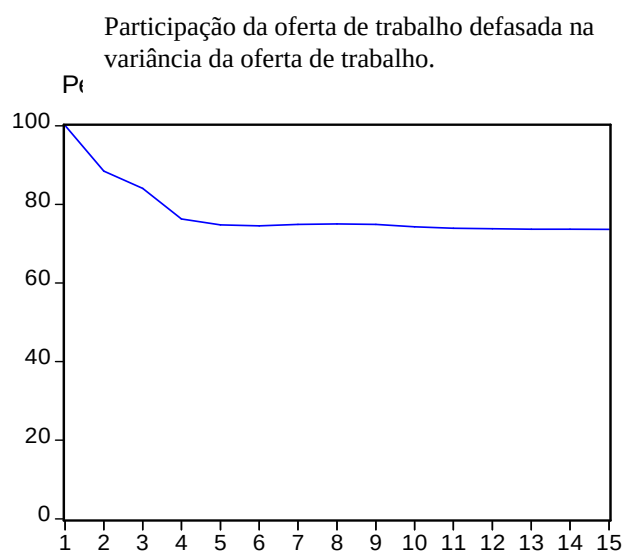


Gráfico 3. Decomposição da variância da Oferta de Trabalho.

CONCEITO DE INFORMALIDADE/FORMALIDADE E UMA PROPOSTA DE TIPOLOGIA

*Guilherme Issamu Hirata**

*Ana Flávia Machado***

RESUMO

Este artigo descreve critérios diferenciados de definição do setor informal e, a partir dessa discussão, propõe uma tipologia. Ao fazer isso, é preciso deixar à margem a tarefa de delimitar um setor informal propriamente dito, partindo para uma abordagem que almeja uma estratégia empírica de avaliação do mercado de trabalho. Busca-se, também, introduzir, na discussão da tipologia, a idéia das estratégias seguidas pelos indivíduos, quando estes fazem suas escolhas de inserção. Por meio de estatísticas construídas a partir da Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio, são testadas as categorias criadas nos anos de 1996, 2001 e 2005 e, os resultados apontam para homogeneidade intra categorias, especialmente no que tange ao rendimento.

Palavras-chaves: informalidade; tipologia; mercado de trabalho.

* Mestre pelo Cedeplar /UFMG; Pesquisador do IPC/PNUD
guilherme.hirata@undp-povertycentre.org

** Professora Cedeplar /UFMG; Pós-doutoranda no IPC/PNUD
ana.machado@undp-povertycentre.org

1- Introdução

Estudos a respeito da economia informal no Brasil surgem com mais visibilidade a partir da década de 1970 (CACCIAMALI, 1983). Apesar do esforço acadêmico em chamar a atenção para a informalidade, apenas em 1997 institui-se a primeira pesquisa voltada especificamente para avaliar os aspectos da informalidade com mais rigor, a pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A preocupação recente com a informalidade, no entanto, parece estar mais associada a questões de ordem tributária e equilíbrio fiscal do que, propriamente, com a economia informal *per se* e com os trabalhadores nela inseridos.

Estimativas a respeito do tamanho da informalidade no Brasil chegam a indicar que, no início do século XXI, quase 40% do mercado de trabalho seria informal (RAMOS, 2002), fato que justifica a preocupação governamental em termos de arrecadação. Por outro lado, de acordo com essa estimativa, um em cada dois trabalhadores não está protegido pela lei trabalhista, o que pode ser considerado uma anomalia frente aos países desenvolvidos.

Entretanto, antes de ser uma situação dramática, a ocupação em condições formais pode estar sendo preterida por muitos trabalhadores, seja pela ausência de postos de trabalho no setor formal, seja pela tributação dos salários dos mais qualificados, que reduz o rendimento líquido, seja por conta da aversão à burocracia do mercado formal.

O estudo dos indivíduos que dirigem seu próprio negócio, isto é, o setor informal composto por trabalhadores por conta-própria e pequenos empreendedores, busca entender a relação dos motivos ou estratégias de inserção na economia informal. Como essas ocupações não estão livres de indivíduos excluídos do mercado formal, faz-se necessária a investigação desse setor específico e heterogêneo, que não inclui os empregados sem carteira de trabalho assinada (tradicionalmente considerado o setor informal), para, por exemplo, direcionar políticas públicas, tais como o microcrédito.

Isto posto, este artigo descreve critérios diferenciados de definição do setor informal e, a partir dessa discussão, propõe uma tipologia. Ao fazer isso, é preciso deixar à margem a tarefa de delimitar um setor informal propriamente dito, partindo para uma abordagem que almeja uma estratégia empírica de avaliação do mercado de trabalho. Busca-se, também, introduzir, na discussão da tipologia, a idéia das estratégias seguidas pelos indivíduos, quando estes fazem suas escolhas de inserção. Por meio de estatísticas construídas a partir da Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio, são testadas as categorias criadas nos anos de 1996, 2001 e 2005 e, os resultados apontam para homogeneidade intra-categorias, especialmente no que tange ao rendimento.

Essa breve introdução é seguida por mais cinco seções. A próxima revisa o debate acerca do conceito de setor informal. A terceira discute estratégias e inserção no mercado de trabalho. Na quarta é apresentada a tipologia a luz da revisão e do conceito de estratégias. A seguir, na quinta seção, aplica-se a tipologia aos dados das PNADs e, por fim, apresentam-se algumas considerações.

2 - Histórico e debate

O debate em torno da definição e compreensão do setor informal no Brasil está associado não propriamente à sua origem, mas à sua expansão. A inversão da relação rural/urbano, ocorrida no período de meados dos anos 1950 até o início dos anos 1980 por meio da industrialização, modificou o mercado de trabalho do país. A intensa migração do campo para as cidades foi o começo daquela expansão.

Basicamente, existem duas correntes teóricas que analisam essa mudança estrutural com enfoque no setor informal (MACHADO, 1993). A primeira argumenta que, devido à regulamentação do mercado de trabalho e movimentos em prol dos trabalhadores, houve uma distorção dos custos relativos do trabalho frente aos do capital, levando as firmas a optarem por este último como fator principal de produção à época da industrialização. A tecnologia capital-intensiva, ao não ser capaz de absorver o contingente de migrantes, levou à formação de um excedente de mão-de-obra, que acarretou na expansão do setor menos produtivo.

Essa abordagem deu origem às teorias do mercado de trabalho segmentado ou dual (LEWIS, 1963¹; TOLOSA, 1975). Tais teorias baseiam-se na idéia de que existem dois setores na economia, geralmente separados por meio da produtividade média da mão-de-obra. Dentro de cada setor, os trabalhadores são considerados relativamente homogêneos. Em um dos setores, denominado “moderno”, os trabalhadores são mais produtivos, as firmas são maiores e mais capitalizadas, as atividades são mais regulamentadas e, por essas razões, há barreiras à entrada. No outro setor, denominado “tradicional”, os indivíduos são menos produtivos, há uma participação relativa maior do trabalho na esfera produtiva, a qual é menor e menos organizada, e, em consequência desses fatores, apresenta poucas barreiras à entrada, caracterizando um mercado mais concorrencial.

A segunda corrente que analisa a transformação do mercado brasileiro, na segunda metade do século XX, consiste na idéia de que as firmas não se guiaram pelas condições de equilíbrio do mercado interno para definir suas estruturas produtivas. Dada a necessidade de produção em escala para concorrer no mercado externo, as firmas brasileiras tornaram-se intensivas em capital durante a industrialização. Duas foram as consequências dessa decisão *a priori*: eliminação de postos de trabalho nas próprias cidades, e a não absorção de grande parte dos migrantes oriundos da área rural, dada a incapacidade de geração de empregos. O resultado foi a formação de um excedente de mão-de-obra, que viria a incrementar as atividades que apresentam menor produtividade.

Essa última corrente integra a contraposição à visão dualista e critica a idéia de setores e trabalhadores homogêneos. O excedente de mão-de-obra, segundo essa abordagem, é heterogêneo, e a observação das diversas formas de inserção desses indivíduos seria a constatação desse fato (MACHADO, 1993). Nesse sentido, seria possível distinguir diversos segmentos no mercado de trabalho, o que torna inviável e inadequado a utilização da produtividade como critério de seleção entre os setores.

O foco na unidade produtiva é o caminho, em geral, seguido por essa segunda corrente na tentativa de delimitação do setor informal. A idéia era especificar um objeto de

¹ Apud Machado (1993). O modelo de Lewis (1963) supõe oferta de trabalho ilimitada no meio rural, enquanto o de Tolosa (1975) assume excesso de oferta no meio urbano.

análise por meio da organização da produção. A primeira conceituação advém da Organização Internacional do Trabalho (OIT) em 1972. O objetivo “era construir uma categoria de análise que descrevesse as atividades geradoras de uma renda relativamente baixa e aglutinasse os grupos de trabalhadores mais pobres no meio urbano” (CACCIAMALI, 1983: p. 18). Nota-se, no entanto, que esse objetivo apresentava um viés indesejado ao associar o conceito de setor informal à pobreza.

Nos anos seguintes, há um esforço para desvincular a informalidade da pobreza, dado o entendimento de que a primeira não necessariamente implica a segunda². Em meio a essa discussão, surge a abordagem da subordinação. Esta consiste em analisar a produção como um todo, tendo em vista que a atividade capitalista não preenche todo o espaço econômico existente, abrindo espaço para a inserção intersticial do setor informal de forma subordinada (CACCIAMALI, 1983, 2000).

A idéia baseia-se no fato de que algumas demandas da sociedade são produzidas por atividades cuja lucratividade não é suficiente para atrair firmas tipicamente capitalistas. O setor informal seria, então, composto por todas as firmas encarregadas dessa produção, sendo que essas firmas não se comportam, de modo geral, como maximizadoras de lucro. Uma vez que se atinge um determinado estágio de desenvolvimento da organização da esfera produtiva, a atividade pode se tornar atraente para a firma capitalista, situação em que esta última disputa (e muitas vezes, assume) o lugar preenchido pelas firmas informais. Os indivíduos ocupados nessa atividade acabam deslocados para outro interstício do mercado ou são absorvidos pela produção capitalista.

“O movimento relevante é que a produção capitalista pode vir a destruir certas atividades informais num determinado momento e local e, simultaneamente, criar e recriar outras.” (CACCIAMALI, 1983: 33).

“É neste sentido, portanto, que o Setor Informal guarda subordinação ao Formal, não podendo avançar no terreno produtivo explorado pelas firmas capitalistas – espaço este, aliás, inconstante, continuamente redefinido – mas extinguindo-se ou expandindo-se em espaços ainda não ocupados, abandonados, criados e recriados pela produção capitalista.” (CACCIAMALI, 1983: 37)³

Uma questão emerge quando se utiliza a abordagem da subordinação. Por que, a partir desse marco teórico, os profissionais liberais, empiricamente, são enquadrados no setor formal? Essa é uma problemática específica da prestação de serviços. Grande parte desses profissionais realiza atividades que pertencem aos interstícios do mercado. Além disso, rigorosamente, esses trabalhadores constituem firmas cuja separação entre a remuneração do trabalho e o lucro da firma não é óbvia. Ademais, a organização da “produção” dos serviços pode não necessariamente visar o lucro, tal qual uma empresa capitalista: há a mesma “confusão” entre lucros e salários existente em firmas informais.

² A evolução das discussões é tratada com detalhes em Husmanns (2004).

³ Ressalta-se que não são feitas considerações acerca da constituição jurídica, do cumprimento da legislação e/ou da regulamentação do mercado nessa abordagem.

Por outro lado, como não considerar esses profissionais como trabalhadores formais? O próprio exercício da atividade, para muitos desses trabalhadores, é vinculado a um registro, uma formalização do reconhecimento da sociedade a respeito da aptidão ao trabalho desses indivíduos.

A questão da legalidade é outro aspecto que deve ser considerado. No entanto, não pode ser, também, o único critério para definir informalidade. A posse ou não de carteira de trabalho excluiria os trabalhadores autônomos da informalidade, uma vez que esses não possuem vínculos empregatícios. A contribuição para o sistema de previdência social como critério, por outro lado, incluiria diversos trabalhadores sem carteira e por conta própria no contingente de trabalhadores formais, dado que a contribuição é voluntária para trabalhadores não registrados.

Daza (2005), em referência às conclusões da Conferência Internacional do Trabalho de 2002, afirma que

“there is no universally accurate or accepted description or definition of the term “informal economy”, but it can be said to refer to all economic activities by workers and economic units that are – in law or in practice – not covered or insufficiently covered by formal arrangements. Their activities are not included in the law, which means that they are operating outside the formal reach of the law; or they are not covered in practice, which means that although they are operating within the formal reach of the law, the law is not applied or not enforced; or the law discourages compliance because it is inappropriate, burdensome, or imposes excessive costs.”
(DAZA, 2005:5)

Tais critérios para definir o que vem a ser informal ou não se colocam no âmbito mais agregado do conceito de setor, porém há na literatura também uma preocupação com a escolha do indivíduo. Em outras palavras, até que ponto trata-se de uma estratégia ocupacional na medida em que há uma decisão racional por trás da escolha por se inserir no mercado de trabalho como um informal ou a ausência de oportunidades para obtenção de um posto formal de trabalho conduziria o indivíduo a informalidade? Esse aspecto é tratado na próxima seção.

3 - Estratégias

O trabalhador que se insere em uma posição precária no mercado de trabalho (seja no sentido de rendimento, seja no sentido de condições de trabalho) como forma de se manter ocupado e garantir um nível mínimo de renda, o faz por meio de uma estratégia de sobrevivência. A idéia básica por trás dessa estratégia consiste no fato de que o indivíduo observa a posição pelo critério único do rendimento. O indivíduo pode ingressar no mercado para complementar a renda familiar e/ou para auxiliar a manter o nível de consumo, dada uma queda no mesmo (TOLOSA, 1975). Nessa estratégia, geralmente, o trabalhador arca sozinho com o próprio risco, uma vez que nenhum empregador está disposto a arriscar-se em empregá-lo (CONSTAT & ZIMMERMAN, 2004). A estratégia de sobrevivência está ligada à pobreza, pois é justamente para evitar essa situação ou aliviá-la que os indivíduos ingressam no mercado de trabalho.

A inserção, de modo geral, ocorre almejando apenas uma forma de remuneração, havendo desconsideração das características não pecuniárias da posição. Essa estratégia está associada à idéia de um “colchão amortecedor”, uma vez que a informalidade daria o suporte necessário (mas diversas vezes insuficiente) para atenuação de crises econômicas, ao abrigar o contingente de trabalhadores que deixam seus postos de trabalho no meio rural ou urbano. Dessa forma, essa estratégia e a idéia de colchão são diretamente associadas à economia informal, por diversas razões, entre as quais se podem mencionar: a facilidade de entrada; atividades que requerem habilidades manuais com pouco ou nenhum treinamento; e condições de trabalho precárias.

Se os trabalhadores do setor informal estivessem todos atuando por meio de uma estratégia de sobrevivência, não haveria tanta controvérsia acerca da definição de informalidade, com uma análise sob o ponto de vista da posição. Isso porque seria um setor caracterizado por indivíduos que apresentariam variáveis indicativas de capital humano que apontariam para uma situação de desvantagem ou exclusão do mercado, tal como baixa escolaridade. No entanto, é sabido que os trabalhadores informais no Brasil são muito heterogêneos. A controvérsia acerca da definição deste setor pode estar refletindo a presença de indivíduos que ingressam na informalidade por “opção”, ou, em outros termos, a denominada estratégia de “ciclo de vida”.

O histórico familiar e a preocupação com a qualidade de vida podem levar o trabalhador a procurar essa forma de inserção em busca de liberdade de ação, jornada de trabalho flexível e controle de seu próprio negócio, entre outros fatores. Assim, no setor informal, também se encontram trabalhadores com boas condições de trabalho e remuneração, que não ingressaram nesse setor por conta de dificuldades causadas pelo desempenho econômico do país ou por um certo desajuste entre capital humano e pré-requisitos das ocupações existentes (MACHADO *ET AL*, 2005).

A opção pode ocorrer também para os trabalhadores mais velhos. Sociólogos e antropólogos⁴ justificam a atratividade do setor informal para esses indivíduos argumentando que, com mais idade e menor escolaridade, os mesmos têm incentivos a migrar voluntariamente para esse setor. A obsolescência de suas habilidades, a vontade de deixar a competitiva e desgastante posição de empregado, e, inclusive, a oportunidade de obtenção de renda superior frente ao que se ganharia no setor formal, são fatores que influenciam esses indivíduos a inserir-se como informais.

Essa estratégia de inserção verifica-se também para a questão da formalização de um contrato de trabalho. Se por um lado, indivíduos optam por ganhar menos, sob a condição de receber a devida proteção da legislação trabalhista, por outro, há aqueles que não desejam arcar com os deveres impostos pela regulamentação e permanecem em empregos sem carteira. O indivíduo assalariado sem carteira, para compensar a perda de benefícios (FGTS, 13º salário e férias remuneradas, por exemplo), exigiria um salário mais elevado. No entanto, é sabido que, no Brasil, em média, os empregados com carteira são mais bem remunerados que os sem carteira. Provavelmente, a não assinatura da carteira é aceita pelo empregado - vale lembrar que, nesse caso, a decisão depende mais do empregador que do empregado - que busca adquirir experiência no mercado de trabalho.

⁴ Gonzalez de la Rocha (1994) e Selby *et al.* (1990) apud Maloney (2004).

As evidências empíricas corroboram essa relação uma vez que a idade média de empregados sem carteira é relativamente mais baixa (RAMOS *ET AL.*, 1997).

A idéia de introduzir a discussão em torno de estratégias ocupacionais em meio à tipologia apresenta caráter apenas de associação, e não de determinação, isto é, as estratégias não definem as categorias, mas as categorias podem estar associadas às estratégias, esperando-se que tal associação auxilie no entendimento de certas características do mercado de trabalho brasileiro.

4 - Tipologia

A construção da tipologia tem por objetivo diminuir a heterogeneidade presente dentro de grupos de análise, uma vez que, como discutido acima, parecem insatisfatórias as classificações moderno-tradicional, contribuinte-não contribuinte, capitalista-subordinado. Pode-se argumentar que esta última classificação leva a diversas categorias analíticas, tais como apresentadas por Cacciamali (1983)⁵. No entanto, há duas diferenças entre a metodologia da autora e a do presente estudo. A primeira consiste no fato de que aqui não há uma preocupação direta em delimitar o setor informal, embora se acredite que seja possível chegar a essa definição por meio da tipologia a ser apresentada. A segunda reside no critério especificado: Cacciamali (1983) deriva suas categorias utilizando como base principal a separação entre esfera produtiva capitalista e esfera subordinada. No presente estudo, não há essa prioridade. Assim, a tipologia a seguir guarda mais semelhanças, em termos do método de definição, com a de Hussmanns (2004), que mescla tipo de unidade produtiva com tipo de ocupação (*job*) para definir categorias de análise.

Uma primeira categoria compreende os indivíduos relacionados às unidades produtivas tipicamente capitalistas, inseridos nas grandes e médias empresas. Os empregadores, evidentemente, pertencem a este grupo. Entre os assalariados, aqueles que apresentam carteira de trabalho assinada constam nessa categoria. Isso conformaria o chamado “setor formal típico”. No entanto, inclui-se neste grupo o trabalhador por conta-própria “especificamente qualificado” (o profissional liberal), por conta do critério de produtividade (potencial) aliado à regulamentação do exercício do trabalho.

A baixa produtividade, em conformidade com a atividade subordinada, relaciona o serviço doméstico, independentemente da regularização do trabalho. Assim, nesse sentido, não se trata necessariamente de indivíduos desprotegidos. No entanto, sabe-se que o serviço doméstico, apesar de ainda ser o destino de grande parte da força de trabalho feminina brasileira, está relacionado a condições precárias de trabalho, ainda que uma parcela tenha algum tipo de seguro. A associação com a estratégia de sobrevivência é imediata.

As unidades produtivas subordinadas às empresas capitalistas, tenham atingido ou não um nível de produtividade capaz de concorrer com essas últimas, isto é, que atuam ou não no mesmo ramo de atividade que as empresas capitalistas, configurando ou não uma

⁵ As categorias são: proprietários (pequenos, médios e grandes), assalariados (operários, controladores na produção de bens, em atividades de escritório, controladores em atividade administrativas, em atividades de apoio ou serviços, controladores em atividades de apoio ou serviços), trabalhadores por conta-própria (com estabelecimento fixo, com ponto fixo, sem ponto fixo), assalariado informal e serviço doméstico. (CACCIAMALI, 1983: 78).

forma de concorrência às mesmas, constituem uma terceira categoria. O nível de produtividade é, portanto, variado. Trata-se dos trabalhadores por conta-própria sem qualificação específica e os pequenos empregadores.

A quarta categoria é delimitada por meio da aplicação da legislação. São todos os trabalhadores sem carteira de trabalho assinada, empregados em qualquer tipo de firma, capitalista ou subordinada. Tanto nessa categoria quanto na anterior, não há uma clareza quanto às estratégias seguidas pelos indivíduos, o que contribui para a heterogeneidade de ambas.

Os funcionários públicos estatutários e os militares, que não possuem carteira de trabalho assinada e não pertencem a uma firma capitalista, são considerados em uma categoria à parte.

Pode-se notar, nesta tipologia, a necessidade de não haver um critério predominante para a definição das categorias. Por outro lado, utilizar três critérios conjuntamente, cada um com duas opções, não implica necessariamente a existência de oito grupos de análise. Um exemplo é o caso da categoria que engloba o serviço doméstico. A posse ou não de carteira de trabalho não é muito relevante em relação ao fato da posição apresentar baixa produtividade em atividades intersticiais. Desse modo, não há necessidade de se definir duas categorias que apresentariam muitas semelhanças.

As perdas e/ou críticas são inevitáveis em qualquer tipo de classificação. Duas, em especial, atingem a do presente estudo. A primeira consiste na opção de incluir os trabalhadores assalariados de firmas pequenas separadamente, com os formais (com carteira assinada) pertencendo à primeira categoria acima, e os sem carteira compondo a quarta. Isso pode ser um problema pelo fato de os trabalhadores de firmas pequenas estarem sujeitos a um ambiente de trabalho diferente daqueles pertencentes a grandes empresas, o que pode resultar, ao longo do tempo, em diferenciais de produtividade. Assim, pode-se questionar a adequação de incluir assalariados com carteira de ambas as firmas na mesma categoria. O mesmo argumento, ainda que de modo mais frágil, vale para os sem carteira. No entanto, optou-se pelo critério da formalização do contrato de trabalho como referencial por um motivo: o cumprimento da lei fornece mais consistência a uma classificação do que a diferenciação por tamanho da firma, dadas as diversas maneiras de definir “tamanho”. Por resíduo, deixa-se de criar mais uma categoria com trabalhadores distintos em termos legais, sendo, neste caso, diferenças mais significativas relativamente ao trabalho doméstico.

Uma segunda crítica reside na definição da terceira categoria, a qual inclui firmas definidas por número de empregados (cinco, no caso). Não existe, praticamente, diferenças entre firmas com cinco e seis empregados. O corte aqui utilizado segue a pesquisa ECINF, que utiliza esse número de empregados como critério arbitrário para definição de setor informal.

Não obstante a ausência de um critério fundamental de definição, emergem, a partir da classificação acima, um “setor formal” e três “setores informais”. Tal fato constitui mais um argumento a favor da idéia de utilizar as expressões “economia informal” e “economia formal” quando se deseja fazer referência aos dois “setores”⁶. Dada a presença de mais de

⁶ Daza (2005) apresenta uma discussão sobre essa questão.

uma categoria relacionada a características informais, seria mais adequado, aparentemente, referir-se a essas categorias como formadoras da economia informal.

5 - Aplicando a tipologia à PNAD

Buscando testar a tipologia, construíram-se as categorias com os dados da PNAD em 1996, 2001 e 2005. Essas informações são descritas conforme as variáveis:

- Sexo (homem=1).
- Cor (branco=1)
- Idade
- Níveis de escolaridade: Analfabeto, Alfabetizado, Primário incompleto⁷, Primário completo, Secundário incompleto, Secundário completo, Superior incompleto, Superior completo.
- Rendimento no mês
- Rendimento-hora

Como pode ser visto na Tabela 1, os perfis das categorias ocupacionais segundo atributos pessoais e rendimento são bem distintos. Em alguns casos, há similaridade entre sexo ou cor ou qualquer de uma das características analisadas, mas não existem duas categorias que, no conjunto das variáveis, apresentem perfis bastante semelhantes.

Observa-se que homens predominam nas categorias formal, informal e empregados sem carteira. Nas duas outras, trabalhador doméstico e setor público, prevalecem as mulheres, em especial na primeira. Entretanto, nas que detêm maioria de trabalhadores masculinos, a tendência é de crescimento da participação feminina nos últimos dez anos.

Predominam trabalhadores que declaram cor branca no setor formal e no setor público, mais de 60%. As categorias com maior participação de declarantes não brancos são de trabalhador doméstico e empregado sem carteira. Mas, assim como identificado para o caso das mulheres, a participação de trabalhadores que se declaram brancos vem diminuindo. Em média, a redução, entre 1996 e 2005, é de 4 pontos percentuais, com exceção de setor informal onde alcança 9 pontos percentuais.

Os trabalhadores mais jovens tendem a se concentrar na categoria empregado sem carteira (29 anos em 1996 e 31 em 2005), no setor formal (idade média de 34 anos) e como trabalhador doméstico (32 anos em 1996 e 36 anos em 2005). No setor informal, a idade média é de 41 anos e, no setor público, aumentou de 38 para 41 anos. Esses achados já identificados na literatura conforme citado na terceira seção corrobora as estratégias de inserção sugeridas.

Os mais escolarizados são os trabalhadores do setor público com dois níveis modais: Secundário completo (30%) e Superior completo (29% em 1996 e 36% em 2005). No setor formal, a maior proporção se concentra entre os que tem Secundário completo, 20,51% em 1996 e cerca de 34% em 2005. Em seguida, os empregados sem carteira que se distribuem entre Primário incompleto, Secundário incompleto e completo, com participação

⁷ Os níveis Primeiro ciclo do Fundamental Incompleto, Segundo Ciclo do Fundamental Completo, Ensino Médio Incompleto e Médio Completo são denominados, nesse trabalho, de Primário Incompleto, Primário Completo, Secundário Incompleto e Secundário Completo, respectivamente.

crescente desse último nível no período analisado. No setor informal, a proporção de trabalhadores com Primário incompleto é superior a 50% em 1996, atingindo, no entanto, o percentual de 47% em 2005. O trabalhador doméstico está concentrado também no Primário incompleto (71% em 1996), porém essa parcela é reduzida em favor de um aumento de 10 pontos percentuais na proporção de trabalhadores com Secundário completo. Certamente, a ausência de barreiras à entrada no setor informal assim como na ocupação de doméstica abre a oportunidade de inserção no mercado de trabalho para aqueles menos escolarizados. A concentração dessas duas categorias em níveis educacionais mais baixos é uma evidência.

O rendimento-hora médio cai tanto para o trabalhador formal (R\$ 5,18 em 1996 para R\$ 4,21 em 2005) quanto para o do setor informal (R\$ 3,81 em 1996 para R\$ 2,74 em 2005). Os do trabalhador doméstico, do empregado sem carteira e do servidor público e militar permanecem estável no período, em torno de R\$ 1,40, de R\$ 2,30 e de R\$ 6,30, respectivamente.

A diferenciação entre as categorias ocupacionais segundo os atributos pessoais e renda pode ser considerada consistente a partir da análise da dispersão interna, por meio dos intervalos de confiança. Em quase todos os atributos, inclusive rendimento-hora, há 95% de chance do intervalo incluir o verdadeiro valor da estatística em questão. Em outras palavras, os resultados mostram que a heterogeneidade interna a essas categorias é baixa, podendo-se concluir que a tipologia é capaz de distinguir os grupos.

Tabela 1 – Categorias ocupacionais segundo atributos pessoais e renda no Brasil

Anos	1996				2001				2005			
	Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)		Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)		Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)	
Setor Formal												
Sexo (1 = homem)	0.6714	0.0023	0.6669	0.6759	0.6549	0.0021	0.6508	0.6591	0.6414	0.0020	0.6375	0.6453
Cor (1 = branco)	0.6631	0.0023	0.6586	0.6677	0.6475	0.0021	0.6434	0.6517	0.6115	0.0020	0.6076	0.6155
Idade	34.02	0.06	33.91	34.13	34.37	0.05	34.27	34.47	34.70	0.05	34.61	34.79
Analfabeto	0.0385	0.0009	0.0367	0.0403	0.0280	0.0007	0.0265	0.0294	0.0226	0.0006	0.0214	0.0238
Alfabetizado	0.0026	0.0002	0.0021	0.0031	0.0027	0.0002	0.0023	0.0032	0.0035	0.0002	0.0030	0.0040
Primario incompleto	0.3991	0.0024	0.3944	0.4038	0.3171	0.0021	0.3130	0.3212	0.2515	0.0018	0.2480	0.2551
Primario completo	0.1143	0.0015	0.1113	0.1174	0.1031	0.0014	0.1004	0.1058	0.0902	0.0012	0.0878	0.0925
Secundário incompleto	0.0922	0.0014	0.0894	0.0949	0.0981	0.0013	0.0955	0.1007	0.0885	0.0012	0.0862	0.0908
Secundário completo	0.2051	0.0020	0.2013	0.2090	0.2739	0.0020	0.2700	0.2779	0.3384	0.0020	0.3346	0.3423
Superior incompleto	0.0501	0.0011	0.0480	0.0522	0.0679	0.0011	0.0657	0.0701	0.0849	0.0012	0.0826	0.0871
Superior completo	0.0980	0.0014	0.0952	0.1009	0.1091	0.0014	0.1064	0.1118	0.1204	0.0013	0.1177	0.1230
Rendimento	911.65	7.43	897.08	926.21	796.90	5.87	785.39	808.41	735.68	5.35	725.20	746.16
Rendimento-hora	5.18	0.07	5.04	5.33	4.46	0.04	4.38	4.55	4.21	0.04	4.13	4.30
Observações				42,188				49,834				58,599
Setor Público												
Sexo (1 = homem)	0.4640	0.0050	0.4542	0.4739	0.4598	0.0048	0.4504	0.4692	0.4374	0.0045	0.4285	0.4463
Cor (1 = branco)	0.6301	0.0049	0.6206	0.6396	0.6300	0.0047	0.6209	0.6391	0.5859	0.0045	0.5771	0.5948
Idade	38.14	0.10	37.94	38.35	39.85	0.10	39.66	40.05	41.15	0.10	40.96	41.34
Analfabeto	0.0185	0.0014	0.0159	0.0212	0.0183	0.0013	0.0158	0.0209	0.0175	0.0012	0.0151	0.0198
Alfabetizado	0.0012	0.0004	0.0005	0.0019	0.0024	0.0005	0.0015	0.0033	0.0032	0.0005	0.0022	0.0042
Primario incompleto	0.1811	0.0039	0.1735	0.1887	0.1435	0.0034	0.1368	0.1501	0.1092	0.0029	0.1036	0.1148
Primario completo	0.0734	0.0026	0.0683	0.0786	0.0578	0.0023	0.0534	0.0622	0.0474	0.0019	0.0436	0.0512
Secundário incompleto	0.0647	0.0025	0.0599	0.0696	0.0593	0.0023	0.0548	0.0638	0.0477	0.0020	0.0439	0.0516
Secundário completo	0.2948	0.0046	0.2858	0.3038	0.3010	0.0044	0.2923	0.3097	0.3035	0.0042	0.2953	0.3117
Superior incompleto	0.0780	0.0027	0.0728	0.0833	0.1066	0.0030	0.1007	0.1124	0.1099	0.0029	0.1043	0.1155
Superior completo	0.2882	0.0046	0.2793	0.2972	0.3112	0.0045	0.3024	0.3199	0.3616	0.0044	0.3530	0.3702
Rendimento	972.07	11.72	949.09	995.05	987.83	11.02	966.23	1009.44	959.66	10.50	939.07	980.25
Rendimento-hora	6.31	0.08	6.14	6.47	6.40	0.11	6.18	6.62	6.36	0.11	6.15	6.57
Observações				9896				10760				11945

continua...

Tabela 1 – continuação

Anos	1996				2001				2005			
Variable	Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)		Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)		Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)	
Setor Informal												
Sexo (1 = homem)	0.6842	0.0031	0.6782	0.6902	0.6722	0.0028	0.6667	0.6777	0.6542	0.0028	0.6488	0.6596
Cor (1 = branco)	0.5858	0.0033	0.5794	0.5922	0.5460	0.0030	0.5401	0.5518	0.5003	0.0029	0.4946	0.5060
Idade	40.24	0.09	40.06	40.41	41.04	0.08	40.89	41.20	41.75	0.08	41.60	41.91
Analfabeto	0.1115	0.0021	0.1074	0.1156	0.1111	0.0019	0.1074	0.1148	0.1017	0.0018	0.0983	0.1052
Alfabetizado	0.0060	0.0005	0.0050	0.0070	0.0059	0.0005	0.0050	0.0068	0.0078	0.0005	0.0068	0.0088
Primario incompleto	0.5567	0.0033	0.5502	0.5631	0.5152	0.0030	0.5094	0.5211	0.4736	0.0029	0.4679	0.4793
Primario completo	0.1000	0.0020	0.0961	0.1039	0.0989	0.0018	0.0954	0.1024	0.0987	0.0017	0.0953	0.1021
Secundário incompleto	0.0543	0.0015	0.0514	0.0573	0.0648	0.0015	0.0619	0.0676	0.0730	0.0015	0.0700	0.0759
Secundário completo	0.1247	0.0022	0.1204	0.1290	0.1487	0.0021	0.1445	0.1529	0.1903	0.0023	0.1858	0.1948
Superior incompleto	0.0190	0.0009	0.0173	0.0208	0.0230	0.0009	0.0212	0.0248	0.0246	0.0009	0.0229	0.0264
Superior completo	0.0278	0.0011	0.0256	0.0299	0.0324	0.0011	0.0304	0.0345	0.0302	0.0010	0.0282	0.0321
Rendimento	647.57	5.95	635.90	659.23	489.58	4.44	480.89	498.28	419.18	3.43	412.46	425.91
Rendimento-hora	3.81	0.05	3.71	3.91	2.94	0.03	2.88	3.00	2.74	0.03	2.69	2.80
Observações				22797				27913				29478
Empregados Sem Carteira												
Sexo (1 = homem)	0.7086	0.0033	0.7022	0.7150	0.6845	0.0029	0.6788	0.6902	0.6615	0.0029	0.6559	0.6672
Cor (1 = branco)	0.5217	0.0036	0.5147	0.5287	0.5048	0.0031	0.4987	0.5110	0.4801	0.0030	0.4741	0.4860
Idade	29.70	0.09	29.51	29.88	30.80	0.08	30.65	30.96	31.33	0.08	31.18	31.48
Analfabeto	0.1092	0.0022	0.1048	0.1136	0.0894	0.0018	0.0859	0.0929	0.0713	0.0016	0.0682	0.0743
Alfabetizado	0.0029	0.0004	0.0022	0.0037	0.0036	0.0004	0.0029	0.0044	0.0048	0.0004	0.0040	0.0056
Primario incompleto	0.5343	0.0036	0.5273	0.5413	0.4411	0.0031	0.4350	0.4472	0.3601	0.0029	0.3544	0.3658
Primario completo	0.0699	0.0018	0.0663	0.0734	0.0691	0.0016	0.0660	0.0722	0.0752	0.0016	0.0721	0.0784
Secundário incompleto	0.1004	0.0022	0.0961	0.1046	0.1240	0.0021	0.1200	0.1281	0.1351	0.0021	0.1310	0.1392
Secundário completo	0.1113	0.0023	0.1069	0.1157	0.1583	0.0023	0.1538	0.1628	0.2050	0.0025	0.2002	0.2098
Superior incompleto	0.0356	0.0013	0.0330	0.0382	0.0590	0.0015	0.0561	0.0619	0.0784	0.0016	0.0752	0.0816
Superior completo	0.0364	0.0013	0.0337	0.0390	0.0554	0.0014	0.0526	0.0582	0.0700	0.0015	0.0670	0.0731
Rendimento	383.04	4.09	375.02	391.07	378.69	4.07	370.71	386.67	362.77	3.30	356.30	369.23
Rendimento-hora	2.35	0.03	2.29	2.42	2.44	0.05	2.33	2.54	2.36	0.03	2.31	2.42
Observações				19383				25472				27140

continua...

Tabela 1 – continuação

Anos	1996				2001				2005			
Variable	Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)		Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)		Média	DP	Intervalo de Confiança (95 %)	
Trabalhadores Domésticos												
Sexo (1 = homem)	0.0616	0.0026	0.0565	0.0668	0.0546	0.0022	0.0504	0.0588	0.0543	0.0020	0.0503	0.0583
Cor (1 = branco)	0.4573	0.0054	0.4466	0.4679	0.4483	0.0047	0.4391	0.4576	0.4075	0.0044	0.3988	0.4162
Idade	32.99	0.15	32.70	33.27	34.99	0.12	34.75	35.23	36.53	0.11	36.31	36.75
Analfabeto	0.1365	0.0038	0.1292	0.1439	0.1146	0.0030	0.1087	0.1206	0.0864	0.0025	0.0815	0.0914
Alfabetizado	0.0062	0.0009	0.0045	0.0079	0.0074	0.0008	0.0058	0.0090	0.0110	0.0009	0.0092	0.0129
Primario incompleto	0.7146	0.0049	0.7049	0.7242	0.6450	0.0046	0.6361	0.6540	0.5812	0.0044	0.5725	0.5899
Primario completo	0.0685	0.0028	0.0631	0.0739	0.0854	0.0027	0.0802	0.0906	0.0965	0.0027	0.0913	0.1018
Secundário incompleto	0.0470	0.0023	0.0425	0.0515	0.0773	0.0025	0.0723	0.0823	0.0986	0.0027	0.0933	0.1038
Secundário completo	0.0259	0.0017	0.0225	0.0293	0.0658	0.0024	0.0612	0.0705	0.1205	0.0029	0.1148	0.1263
Superior incompleto	0.0008	0.0003	0.0002	0.0014	0.0021	0.0004	0.0013	0.0030	0.0037	0.0005	0.0026	0.0047
Superior completo	0.0006	0.0003	0.0001	0.0011	0.0023	0.0005	0.0014	0.0032	0.0021	0.0004	0.0013	0.0029
Rendimento	208.07	1.73	204.69	211.46	196.58	1.28	194.07	199.10	195.35	1.11	193.17	197.52
Rendimento-hora	1.46	0.02	1.43	1.50	1.39	0.01	1.36	1.41	1.43	0.01	1.40	1.46
Observações				8379				11049				12297

Fonte: PNAD 1996, 2001, 2005.

6 - Considerações finais

No que concerne ao debate acerca das definições de informalidade, esse artigo reforça a idéia de diversos setores informais dentro da economia informal, o que dificulta a elaboração de políticas públicas focalizadas na mesma, dado a potencialidade de efeitos diferenciados dentro de cada um daqueles setores. Por exemplo, ao se tratar o setor informal como um conjunto que engloba pequenos proprietários de estabelecimento, trabalhadores por conta-própria e assalariados sem carteira assinada, perde-se o foco, porque a natureza dessas formas de inserção no mercado de trabalho são bastante diferenciadas, como visto na descrição das categorias da tipologia construída. No caso do que aqui chamamos de setor informal, as políticas deveriam buscar incentivar a unidade produtiva por meio do microcrédito e qualificação para a gestão de negócios. Por outro lado, aos assalariados sem carteira assinada (e, fundamentalmente aos seus empregadores) devem ser dirigidos incentivos para formalização do registro.

Ademais, esse artigo procurou contribuir para a definição de uma tipologia de aplicação a base de dados secundários no Brasil como as organizadas pelo IBGE, tais como Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio (PNAD), Pesquisa Mensal de Emprego (PME) e o próprio Censo Demográfico. Não obstante o mérito da existência de uma pesquisa específica para a economia informal (ECINF), o recurso a tipologias é necessário quando se quer comparar, por razões distintas, as diferenciadas formas de inserção no mercado de trabalho. A ECINF não possibilita tal análise porque capta apenas a economia informal. Com esse intuito, portanto, após revisão dos critérios de produtividade, subordinação e legalidade, construíram-se cinco grupos norteados pela posição na ocupação declarada nas pesquisas domiciliares. O emprego dessa tipologia aos dados da PNAD mostra que, embora haja evidências de heterogeneidade interna, essa não supera a existente entre as categorias, respaldando assim a categorização.

Referências

- CACCIAMALI, M. C. **Setor informal urbano e formas de participação na produção**. 1983. 172 f. Tese (Doutorado em Economia). – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1983.
- CACCIAMALI, M. C. Globalização e processo de informalidade. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 9, n. 1, p. 153-174, 2000.
- CONSTANT, A.; ZIMMERMANN, K. F. **Self-employment dynamics across the business cycle: migrants versus natives**. Bonn: IZA, 2004. (Discussion paper; 1386)
- DAZA, J. L. **Informal economy, undeclared work and labour administration**. Geneve: ILO, 2005. (Paper; 9)
- GONZALEZ DE LA ROCHA, M. **The resources of poverty: women and survival in a Mexican city**. Cambridge, MA: Blackwell, 1994 apud MALONEY, W. F. Informality revisited. **World Development**, v. 32, n. 7, p. 1159-1178, 2004.
- HUSSMANN, R. **Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment**. Geneve: ILO, 2004. (Working papers; 54)
- LEWIS, W. A. El desarrollo econômico com oferta ilimitada de trabajo. In: AGAWALA, A. N.; SINGH, S. P. **La economia del subdesarrollo**. Madri: Tecnos, 1963 apud MACHADO, A. F. **Trabalhador por conta própria: heterogeneidade e desigualdade de renda em regiões metropolitanas**. 1993. 178 f. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, MG, 1993.
- MACHADO, A. F. **Trabalhador por conta própria: heterogeneidade e desigualdade de renda em regiões metropolitanas**. 1993. 178 f. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, MG, 1993.
- MACHADO, A. F.; PENIDO, M.; OLIVEIRA, J. M. de. Análise de sobrevivência na posição de trabalhador por conta-própria no Brasil metropolitano (1997 a 2001). In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS DO TRABALHO, 9, 2005, Recife. **Anais**. São Paulo: ABET, 2005.
- MALONEY, W. F. Informality revisited. **World Development**, v. 32, n. 7, p. 1159-1178, 2004.
- RAMOS, L. **A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2002**. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. (Texto para discussão; 914)
- RAMOS, L.; RIOS-NETO, E. L. G.; WAJNMAN, S. Perfis etários, posição na ocupação e desigualdade de rendimentos no Brasil. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 7, n. 1, p. 11-40, 1997.
- SELBY, H. A.; MURPHY, A. D.; LORENZEN, S. A. **The Mexican urban household, organizing for self-defense**. Austin, TX: University of Texas, 1990 apud MALONEY, W. F. Informality revisited. **World Development**, v. 32, n. 7, p. 1159-1178, 2004.
- TOLOSA, H. Dualismo no mercado de trabalho urbano. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 5, n. 1, p. 1-36, 1975.

**SOBRE AS DUAS RODAS:
O MOTOTÁXI COMO INVENÇÃO DE MERCADO ¹²³⁴⁵⁶
(UMA LEITURA SOBRE NOVAS CATEGORIAS DE TRABALHO NASCIDAS
E CRIADAS DENTRO DA INFORMALIDADE DAS FAVELAS CARIOCAS)**

*Natasha Ramos Reis da Fonseca**

RESUMO

Este artigo apresenta uma nova modalidade de inserção no mercado de trabalho - a dos mototáxis - e resulta de pesquisa de campo, feita na favela da Rocinha (zona sul do Rio de Janeiro), em 2004. O grupo entrevistado é de jovens de sexo masculino que apresentam baixa escolaridade, enfrentam dificuldades de entrada e permanência nos circuitos formais de trabalho e experimentam um elevado grau de vulnerabilidade social.

O objetivo central deste é caracterizar o trabalho do mototáxi como uma “invenção de mercado”, ao articular, por um lado, aspectos inerentes ao exercício da atividade à afirmação dos sentidos de virilidade, liberdade e

* Graduada em Ciências Sociais pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (2002) e mestre em Estudos Populacionais e Pesquisas Sociais pela Escola Nacional de Ciências Estatísticas (2005). Atualmente trabalha como gerente de indicadores PM&A – Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares – ITCP/COPPE/UFRJ
natasha.fonseca@gmail.com e natasha@itcp.coppe.ufrj.br

¹ O presente artigo é uma compilação da dissertação de mestrado *Sobre duas Rodas: o mototáxi como uma invenção de mercado*, defendida em dezembro de 2005, no Programa de Mestrado em Estudos Populacionais e Pesquisas Sociais da Escola Nacional de Ciências Estatísticas ENCE/IBGE, sob a orientação da Prof. Jane Souto de Oliveira.

² Artigo Apresentado no XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais Tema: Desafios e oportunidades do Crescimento Zero, setembro 2006.

³ Artigo Apresentado no 30º Encontro Anual da ANPOCS, ST02 - Culturas jovens urbanas e novas configurações subjetivas, outubro de 2006

⁴ O presente artigo é uma compilação da dissertação de mestrado *Sobre duas Rodas: o mototáxi como uma invenção de mercado*, defendida em dezembro de 2005, no Programa de Mestrado em Estudos Populacionais e Pesquisas Sociais da Escola Nacional de Ciências Estatísticas ENCE/IBGE, sob a orientação da Prof. Jane Souto de Oliveira.

⁵ Artigo Apresentado no XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais Tema: Desafios e oportunidades do Crescimento Zero, setembro 2006.

⁶ Artigo Apresentado no 30º Encontro Anual da ANPOCS, ST02 - Culturas jovens urbanas e novas configurações subjetivas, outubro de 2006

autonomia, que são fortemente valorados pelos jovens. E, por outro, ao garantir-lhes uma inscrição econômica, reconhecida como socialmente útil, contribuindo para integrar o jovem em sua comunidade e ampliar suas redes de conhecimento e sociabilidade, dentro e fora da favela .

Ao mesmo tempo, o artigo aponta para os riscos associados à atividade. Estes não se restringem aos de acidentes nos deslocamentos íngremes da favela ou no trânsito do asfalto, mas decorrem também da peculiar inscrição do trabalho do mototáxi em uma zona em que as fronteiras do informal e do ilegal são difíceis de serem demarcadas.

Palavras-chave: trabalho; informalidade; juventude; mototáxi; invenção de mercado.

Sobre as duas rodas: o mototáxi como invenção de mercado⁷⁸⁹
(uma leitura sobre novas categorias de trabalho nascidas e criadas dentro da informalidade das favelas cariocas)

Por serem "diferentes" os pobres abrem um debate novo, inédito, às vezes silencioso, às vezes ruidoso (...) encontrando novos usos e finalidades para objetos e técnicas e também novas articulações práticas e novas normas, na vida social e afetiva.

(Milton Santos)

Ser mototáxi é ganhar ou perder a vida. É viver na tensão entre a polícia e o bandido, entre o sol e a chuva, entre o hoje e o amanhã!

(A. mototáxi da Rocinha)

A bibliografia que trata das mudanças operadas, em nível mundial, nos mercados de trabalho aponta para a centralidade de jovens, em particular de jovens pobres, como o segmento populacional mais afetado por essas mudanças. Em tempos de incerteza econômica e vulnerabilidade social, são eles que enfrentam maiores dificuldades de acesso aos postos formais de trabalho e índices mais elevados de desemprego. Além disso, são eles que, de forma geral, tendem a exercer ocupações mais precárias e intermitentes, com menor grau de cobertura social e envolvendo maiores riscos.

As tabelas a seguir apresentam a porção do mercado de trabalho requisitada e pressionada por esses jovens, ilustrando o contexto de apresentado.

⁷ O presente artigo é uma compilação da dissertação de mestrado *Sobre duas Rodas: o mototáxi como uma invenção de mercado*, defendida em dezembro de 2005, no Programa de Mestrado em Estudos Populacionais e Pesquisas Sociais da Escola Nacional de Ciências Estatísticas ENCE/IBGE, sob a orientação da Prof. Jane Souto de Oliveira.

⁸ Artigo Apresentado no XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais Tema: Desafios e oportunidades do Crescimento Zero , setembro 2006.

⁹ Artigo Apresentado no 30º Encontro Anual da ANPOCS, ST02 - Culturas jovens urbanas e novas configurações subjetivas, outubro de 2006

**Tabela 1 – Distribuição das pessoas de 10 anos e mais de idade, economicamente ativas na semana de referência, por sexo, segundo grupos de idade
Região Metropolitana do Rio de Janeiro
2003**

Grupos de idade	Pessoas de 10 anos ou mais de idade, economicamente ativas na semana de referência por sexo		
	Total	Homens	Mulheres
Total	100,0	100,0	100,0
10 a 14 anos	0,4	0,5	0,3
15 a 24 anos	19,0	19,3	18,7
15 a 19 anos	5,5	5,7	5,3
15 a 17 anos	2,1	2,2	2,0
18 e 19 anos	3,4	3,5	3,3
20 a 24 anos	13,5	13,6	13,4
25 a 29 anos	12,7	12,7	12,6
30 ou mais	67,9	67,5	68,4

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional

**Tabela 2 - Distribuição das pessoas de 10 anos e mais de idade, desocupadas na semana de referência, por sexo, segundo grupos de idade
Região Metropolitana do Rio de Janeiro
2003**

Grupos de idade	Pessoas de 10 anos ou mais ocupadas na semana de referência e sexo		
	Total	Homens	Mulheres
Total	100,0	100,0	100,0
10 a 14 anos	1,4	2,3	0,6
15 a 24 anos	40,3	42,3	38,7
15 a 19 anos	16,0	17,7	14,7
15 a 17 anos	7,3	8,0	6,8
18 e 19 anos	8,7	9,7	7,9
20 a 24 anos	24,3	24,6	24,0
25 a 29 anos	14,4	12,9	15,6
30 ou mais	44,0	42,5	45,1

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2003

Nesse quadro ganham especial relevo algumas atividades alternativas, **inventadas** por muitos destes jovens para driblar o que chamam de “ocupações de otário” e não se deixar levar pela atração do ganho fácil, com que lhes acena o mundo do crime.

Como *invenções de mercado* são entendidas as profissões ou ocupações que oferecem a jovens pobres condições de desenvolver e aprimorar seus talentos, reforçam sua

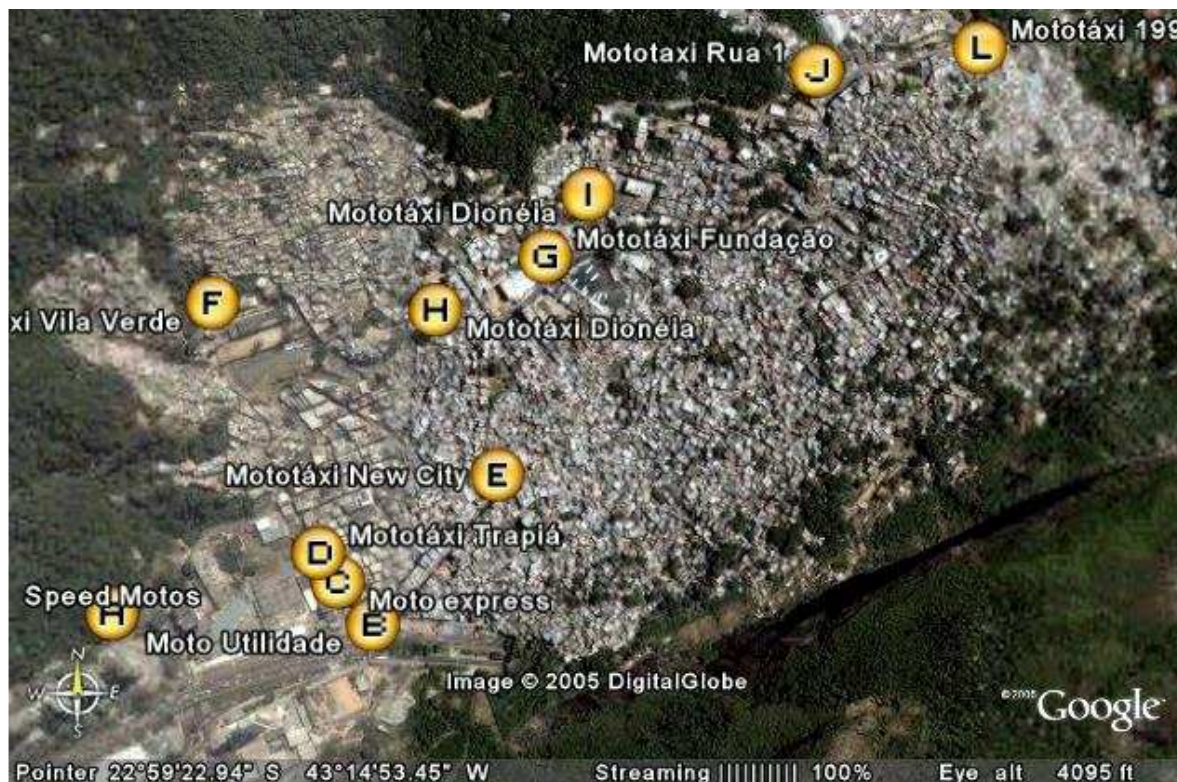
auto-estima, ampliam seus circuitos e redes de trocas e os fazem se sentir socialmente úteis e reconhecidos. Profissões e carreiras que inserem o jovem na zona de coesão social, por uma inscrição de trabalho valorizada e pelo fortalecimento de laços de pertencimento.

O mototáxi é uma dessas invenções: em menos de 10 anos de existência, essa nova categoria de trabalho, exercida predominantemente por jovens, logrou se afirmar na cidade do Rio de Janeiro e em outros centros urbanos do país, já tendo sido, inclusive, regulamentada em várias localidades.

É para esta categoria de trabalho que se volta o presente artigo com base em dados coletados na favela da Rocinha (zona sul do município do Rio de Janeiro), entre agosto e novembro de 2004, a partir de pesquisa de campo participante e da realização de 64 entrevistas com mototáxis.

A escolha da favela da Rocinha como locus de investigação deveu-se basicamente a três fatores. O primeiro remete à dupla inovação trazida pela prática do mototáxi na cidade do Rio de Janeiro: trata-se, sobretudo, de um transporte de *passageiros* e de carga e que começa a operar a partir das favelas. O segundo é o pioneirismo da Rocinha na prestação deste tipo de serviço, que, de acordo com informações da imprensa, ali teria surgido em meados dos anos 1990. O terceiro e último fator é a própria concentração de mototáxis existente na favela: nada menos do que 11 pontos estrategicamente distribuídos em seu território, ocupando, no período de realização da pesquisa, cerca de 350 mototáxis.

**Mapa 1: Distribuição dos pontos de mototáxi
Favela da Rocinha
2004**



O ponto de partida para a criação do mototáxi foi a percepção de que havia ali uma reserva de mercado não atendida por ônibus ou qualquer outro tipo de transporte. O relevo íngreme da favela, a concentração de atividades próximas ao asfalto, a ocupação vertical das encostas do morro e a estreiteza de seus becos e vielas favoreciam o uso de uma modalidade de transporte como a motocicleta. Além disso, seu adensamento populacional e o perfil econômico de seus moradores garantiam uma clientela cativa, ao mesmo tempo em que a presença de motoqueiros garantia a mão-de-obra necessária para o exercício da atividade.

“Poucos ônibus e carros-lotação, como vans e kombis, sobem os morros cortados por vielas e becos retorcidos. Mas a criatividade popular elegeu a solução ideal para o problema de transporte: táxis improvisados na garupa de motocicletas, as mototáxis”. (Patrícia Corrêa, Popular e criativo: mototáxis estão consagrados como o transporte da Rocinha. In REVISTA Época on-line, out/2002)

Desta forma, o serviço de mototáxi, que emerge como alternativa de transporte, passou a ser também uma alternativa de trabalho ou solução para o desemprego para jovens pobres, garantindo-lhes uma inscrição econômica inovadora, integrando-os em sua comunidade de moradia e ampliando suas redes de conhecimento e sociabilidade, dentro e fora da favela.

“Hoje, na Rocinha, transporte alternativo é ônibus. As mototáxis chegam a todos os becos e ninguém precisa ficar horas esperando condução”. (Letícia Helena, Um jeitinho de driblar a falta de assistência. In: Jornal O Globo - Caderno O Especial:suplemento especial, p.67, 22/09/2004).

Em um contexto onde se conjugam pobreza, restritas possibilidades de remuneração econômica e violência, o mototáxi se configura como uma “invenção de mercado”¹⁰ de e para jovens pobres, contribuindo para que eles superem sua condição de vulnerabilidade social. Ademais, é um exemplo da criatividade desses jovens, no momento em que se defrontam com as dificuldades de passagem para a vida adulta, com os crescentes apelos trazidos por sucessivas ondas de consumo e com as poucas chances de trabalho e rendimento no mercado formal da economia.

Ao se inserir no “espaço da rua” e se traduzir pelo domínio de uma máquina de alta velocidade, ligada à emoção, aos riscos, à sensação de liberdade e à virilidade, a prática do mototáxi responde a atributos usualmente associados a jovens de sexo masculino e fortemente valorizados por estes. Não por acaso, o mototáxi tornou-se praticamente sinônimo de jovem, pobre e de sexo masculino. Não por acaso, também, 100% dos entrevistados tinham essas três características.

Quadro 1: Características dos Mototáxis Favela da Rocinha 2004

Características dos mototáxis	V. relativos (N=64)
% de jovens de sexo masculino	100,0
% dos que têm até 29 anos	82,9
% dos que moram na própria favela da Rocinha	96,9
% dos que têm até 4 anos de estudo	20,3
% dos que têm de 5 a 8 anos de estudo	43,7
% dos que têm de 9 a 12 anos de estudo	35,9
% dos que começaram a trabalhar antes dos 14 anos de idade	12,4
% dos que começaram a trabalhar entre 14 e 17 anos de idade	45,3
% dos que trabalham mais de 10 horas por dia	73,5
% dos que trabalham 6 ou 7 dias por semana	85,9
% dos que recebem mais de R\$ 500,00 mensais	68,8
Rendimento médio mensal	R\$ 650,70

Ao moldar um perfil específico para seu agente econômico, a categoria de trabalho do mototáxi é moldada também por características inerentes à juventude como etapa do ciclo de vida.

Assim, se a juventude é vista como transitória, também o exercício da ocupação de mototáxi é visto como tal. Na fala dos entrevistados, prevalece a representação de que este é um trabalho temporário, transitório, um meio, mais do que um fim. O mototáxi não é

¹⁰Categoria utilizada por Souto de Oliveira (1999) para descrever profissões e carreiras que oferecem a jovens pobres condições de desenvolver e aprimorar seus talentos, reforçam sua auto-estima, ampliam seus circuitos e redes de trocas e os fazem se sentir socialmente úteis e reconhecidos.

representado como uma profissão, uma “carreira” por tempo indeterminado; é, principalmente, uma estratégia do aqui e agora, uma inserção imediata no mundo do trabalho que faculta o acesso ao mercado de consumo. Quando questionados sobre o futuro, sobre os planos de carreira, a atividade é descartada pela falta de proteção social, pelo desgaste e pelos riscos que lhe são inerentes.

“Não, não dá, a parada é ilegal não dá futuro, vou ficar com 40, 50 anos em cima de uma moto?”

“Não porque é o cúmulo do absurdo! Não aproveito nada! Quero um bagulho certo!”

“Não, Deus me livre! Não é um trabalho certo, de carteira assinada.”

“Não, (aqui) é bom, mas é muito arriscado!”

Uma outra característica recorrentemente aplicada à juventude - a da ambigüidade - acompanha igualmente a atividade do mototáxi. Antes de tudo, porque a emoção e o prazer da velocidade, que a ela se associam e pelos quais tende a ser valorizada, são também o fator de risco da própria vida. A prática de trabalho - condição de sustentação, de sobrevivência econômica - pode ser, também e a qualquer momento, causa de morte.

“Ser mototáxi é ganhar ou perder a vida. É viver na tensão entre a polícia e o bandido, entre o sol e a chuva, entre o hoje e o amanhã!”

Já implícita na citação do mototáxi, uma segunda ambigüidade do exercício do mototáxi resulta de seu limite tênue entre o informal e o ilegal. Lembre-se, aqui, que o mototáxi surge no Rio de Janeiro como uma atividade econômica informal, no ramo dos transportes alternativos, para atender a necessidades de deslocamentos dentro das favelas, principalmente nas de topografia íngreme. E que, por não ser até hoje uma atividade formalizada, regulamentada por lei municipal, é tida como “ilegal”.

Tal “ilegalidade” ganha um peso maior, quando associada a territórios como o de algumas favelas cariocas, profundamente marcadas pelo narcotráfico, pelas permanentes disputas por pontos de venda a varejo das drogas e pelos embates com a polícia.

Se, em algumas reportagens sensacionalistas da mídia, o mototáxi é apresentado como um braço da economia ilegal - o que claramente não corresponde à realidade -, por outro lado, não se pode negligenciar o poder exercido pelo narcotráfico em várias favelas. Nem tampouco o significado econômico (e extra-econômico) da contigüidade com o comércio de drogas ilícitas e com a circulação de bens e serviços que dela deriva. Assim como o dono da birosca não deixa de vender bebida ou comida para os integrantes do “movimento”, também o mototáxi é levado a fazer viagens e a transportar bandidos de um ponto a outro da favela ou para fora desta. Não há como recusar a prestação de um serviço. Além disso, sabe-se, embora não se comente, que em alguns casos, a figura do “dono do ponto” de mototáxi é ligada direta ou indiretamente aos “donos do morro”. Sabe-se, ainda, do “arrego policial”, contrapartida financeira para a “ilegalidade” do trabalho. Tudo isso faz com que o mototáxi circule permanentemente sobre o fio da navalha, vivendo e tensão entre a polícia e o bandido.

Daí a adesão da imensa maioria dos mototáxis entrevistados na Rocinha à proposta de legalização do serviço: 86,5% dos entrevistados se manifestaram a favor da medida, pautando-se na necessidade de proteção social, respeito e reconhecimento do trabalho e respaldo legal, de modo a acabar com a cobrança abusiva de diárias e o achaque policial.

Mas ainda existem resistências à legalização: 13,5% dos entrevistados são contrários à legalização, por acreditarem ser este um processo de descaracterização e repressão de sua prática econômica. Nesse sentido, mostram-se temerosos no que diz respeito a possíveis modificações no serviço, tais como padronização dos veículos, delimitação do percurso ao espaço interno da favela, cobrança de impostos, burocratização e perda nos rendimentos.

O difícil equilíbrio seja entre os limites fluidos do prazer e do risco da emoção, seja entre os do informal e do ilegal sinaliza duas das manifestações de ambigüidade do mototáxi. Haveria que mencionar ainda uma terceira, decorrente da função social e, simultaneamente, da insatisfação que o serviço gera entre os habitantes da favela. Tal ambigüidade é exemplarmente descrita na fala de um morador entrevistado ao definir o mototáxi como “um mal necessário”. Surgindo como “solução” para a ausência de transporte que chegasse às vielas localizadas no alto da favela, o mototáxi assumiu, desde sua origem, uma função social de integração. Contudo, o fato de a atividade se dar em ruas e becos estreitos, desprovidos de calçadas e quase sempre já congestionados pelo fluxo de pedestres, aumenta a insegurança e o risco, que se traduz em crítica ao serviço, em determinadas situações. Assim, manifestações de descontentamento por parte dos moradores ocorrem quando o motoqueiro abusa da velocidade, faz manobras bruscas e sobretudo em caso de acidentes. Na balança de perdas e ganhos com a atividade, porém, o descontentamento é menor do que reconhecimento da utilidade do mototáxi, ao encurtar distâncias e facilitar deslocamentos.

Aspecto relevante a ser destacado é o da identidade social trazida pela atividade de mototáxi. Como aponta Castells

“Em um mundo de fluxos globais de riqueza, poder e imagens, a busca pela identidade, coletiva ou individual, atribuída ou construída, torna-se a fonte básica de significado social...No entanto, a identidade está se tornando a principal e, às vezes, única fonte de significado em um período histórico caracterizado pela ampla desestruturação das organizações, deslegitimação das instituições, enfraquecimento de importantes movimentos sociais e expressões culturais efêmeras.”(CASTELLS, 1998)

No caso dos mototáxis essa identidade se constrói, em primeiro lugar, pelos laços de pertencimento à favela. O serviço - e o grupo de agentes que trabalha nos pontos - se apresenta como *mototáxi da Rocinha*. Ao contrário das vans que ali fazem ponto e que estampam em suas laterais o nome do bairro de São Conrado - ou seja que mascaram ou omitem sua ligação com a favela - os mototáxis afirmam sua identidade com a favela, exibindo, na frente de seus coletes, nome dos pontos e, nas costas, propaganda de estabelecimentos comerciais da favela. A essa identidade coletiva e genérica - mototáxis da Rocinha - vão se sobrepor identidades particulares, associadas às diversas territorialidades da favela: mototáxis da Dionéia, da rua 1, da rua 2. Mas o que importa frisar é que a identidade do mototáxi está fortemente imbricada à sua identidade de membro da Rocinha.

Na verdade, os mototáxis da Rocinha são duplamente uma “cria da favela”. Não apenas por terem sido em sua maioria socializados na favela e ali residirem (caso de 96,9% dos entrevistados), mas também e principalmente porque foi a favela que lhes abriu e continua a abrir a possibilidade de trabalho e rendimento. Os moradores da favela formam sua clientela preferencial; a favela, seu nicho de mercado. Marcando, diariamente, “o ponto” nos vários pontos da favela e circulando por seus caminhos, becos e vielas, é

sobretudo neste espaço que os mototáxis ganham visibilidade social, ampliam suas redes de clientela, se tornam populares.

Tal visibilidade acaba por reforçar uma segunda identidade - a do mototáxi como trabalhador, pela qual o jovem se opõe ao vadio ou bandido. À medida que ganha respeito e reconhecimento junto à comunidade, afasta-se ele do estigma da marginalidade e se inscreve numa zona de coesão, por sua inscrição em uma atividade vista como arriscada, porém socialmente útil.

Aos riscos da profissão se contrapõem vários aspectos favoráveis. Ao contrário das “ocupações de cativo”, que implicam submissão ao patrão, ao relógio de ponto, a um trabalho monótono e desgastante, tendendo, por isso mesmo, a ser representadas negativamente por jovens pobres, a ocupação de mototáxi é apreciada por diversas razões. De fato, ela combina a dimensão do trabalho à do lazer, à sedução sobre as mulheres, à sensação de liberdade, fatores que são espontaneamente destacados pelos entrevistados como vantagens:

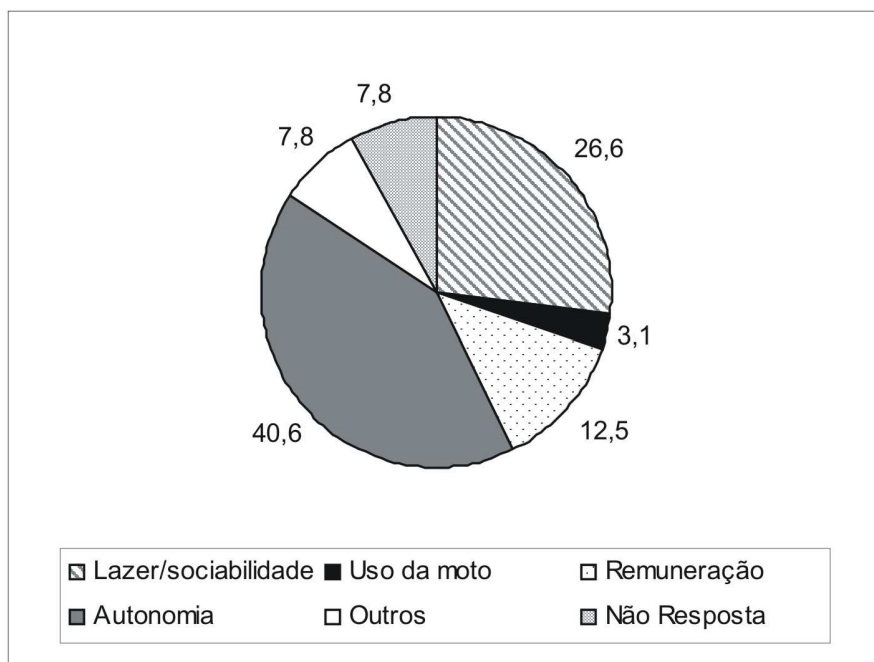
*É um trabalho que distrai.
Porque faço o que gosto
Conhecer várias pessoas...
Muita mulher
Liberdade
Amizade
Gosto e tem liberdade
Conheço várias pessoas, trabalho para mim e faço meu horário*

Marcada pelo *ethos* masculino, a atividade gira em torno da moto, instrumento de trabalho por excelência, mas também ícone de consumo, objeto de diferenciação e prestígio, entre pares, e elemento de atração, junto às mulheres. Em poucas palavras, signo de auto-afirmação, sobretudo para jovens. Não é de estranhar, pois, que entre as vantagens do mototáxi, sejam feitas menções explícitas à máquina, vinculando-a ao prazer de andar sobre ela, de conviver com outros motoqueiros ou de paquerar:

*Passear de moto
É tipo um prazer, leva as gatinhas na garupa...
Ando de moto, coisa que gosto de fazer
Porque carrega muita mulher
Carregar mulher na garupa e por causa da rapaziada aqui do ponto*

E ao contrário das “ocupações de cativo”, que implicam submissão ao patrão, ao relógio de ponto, a um trabalho monótono e desgastante, tendendo, por isso mesmo, a ser representadas negativamente por jovens pobres, a ocupação de mototáxi é valorizada .

Gráfico 1: Aspectos positivos do trabalho de mototáxi Rocinha 2004



Fonte: Dados coletados pela pesquisadora no período de 01/08 a 15/10 de 2004

Outro aspecto positivo apontado pelos mototáxis é a remuneração do serviço. Ao aflorar na fala dos informantes, essa vantagem é vinculada à facilidade e à rapidez de ganhar dinheiro e romper o “estado de dureza”:

Tem dinheiro toda hora

Sempre tem dinheiro e faz o que quiser

Tem dinheiro a hora que precisa , trabalha a hora que quer

Você nunca está duro

Para ganhar dinheiro

Porque você está duro e dá pra arrumar um dinheiro legal

Nessa acepção, ser mototáxi significa ter sempre algum no bolso. Mas significa também operar dentro de um cálculo econômico circunscrito ao dia-a-dia - trabalho diário, pagamento da diária ao dono do ponto, gasto diário com combustível, ganho diário. Alguns expressam isso relacionando a quantidade de trabalho a um montante fixo de recursos: *Trabalho até fazer R\$ 50,00 por dia!* Outros, quando indagados sobre quanto ganham, rapidamente pensam na quantidade de dinheiro que sobra no bolso, ao fim do dia de trabalho.

A frequência diária dos ganhos acaba por reforçar a lógica do aqui e agora e a dificultar projetos de médio e longo prazo. Além disso, tende, em certa medida, a provocar

uma ilusão monetária; à frequência maior de pagamentos se vincula uma frequência maior de gastos. No jargão popular, dinheiro que entra fácil, sai fácil.

Mesmo assim, é inegável que o rendimento médio mensal auferido pelos mototáxis está acima do que eles obteriam, com seu grau de escolaridade e sua qualificação profissional, nos postos de trabalho oferecidos a jovens com características similares. Além de exercerem uma profissão que lhes proporciona satisfação, que responde a seu ethos masculino e que amplia seus circuitos de sociabilidade, eles recebem, em média, rendimentos equivalentes a 2, 5 salários mínimos, enquanto na RMRJ, o rendimento médio de jovens de (15 a 24 anos) era de 1,6 salários-mínimos (PNAD-2003).

Tabela 2 - Distribuição dos Mototáxis segundo Renda Individual - Favela da Rocinha 2004

Faixa de renda Individual		
	Nº absolutos	%
Total	64	100,0
até R\$ 400,00	12	18,8
De R\$ 401,00 a R\$ 500,00	8	12,5
De R\$ 501,00 a R\$ 700,00	17	26,6
De R\$ 701,00 a R\$ 900,00	12	18,8
De R\$ 901,00 a R\$ 1.100,00	6	9,4
R\$ 1101,00 e mais	2	3,1
Não Resposta	7	10,9

Fonte: Dados coletados pela pesquisadora no período de 01/08 a 15/10 de 2004

Não é, porém, o rendimento a característica mais destacada no discurso do entrevistados, quando se referem aos pontos positivos de sua profissão. Afinando-se aos novos tempos, em que a autonomia, como diria Giddens “é condição básica para conviver com os riscos, as incertezas e os conflitos dessa sociedade”, 40,6% dos entrevistados assinalaram ser esta a principal vantagem do serviço. Na sua fala, a autonomia se associa ao trabalho sem patrão, à liberdade de ir e vir, à flexibilidade de horário, ao controle do próprio tempo.

Ser sem patrão.

Ninguém te manda!

Trabalhar a hora que quer

Fazer seus horários e ter sempre dinheiro

Poder ir pra casa a hora que quiser

Contudo, essa autonomia encobre a relação de controle exercida pelo dono do ponto sobre o mototáxi, que paga a diária, mesmo quando não trabalha, e muitas vezes com juros. Encobre também a falta de proteção social, particularmente grave em situações de doença ou acidentes. Numa outra clave e sem descaracterizar as vantagens da autonomia, é a isso que aludem os informantes de pesquisa, quando indagados sobre o lado negativo de seu ofício:

Tem que pagar diária do ponto e extorsão

É desprezado pelos outros, pagar o ponto e o plaqueiro é muito chato

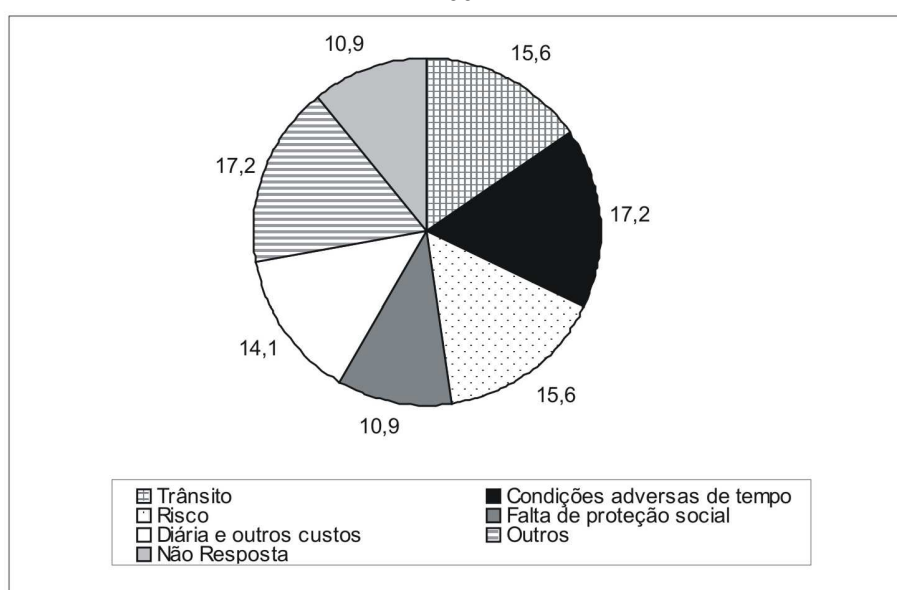
Pagar a diária

Não tem seguro nenhum

*Ocorre acidente e não tem assistência por ser autônomo
Bater e se machucar e não ter benefícios
Perder a moto, não tem segurança e se ficar doente também*

Essa visão idealizada da condição de autônomo é relativizada, no entanto, pelos próprios informantes, quando apontam para as desvantagens do serviço. Nesse momento, remetem eles aos custos da informalidade e da autonomia, traduzidos pela falta de proteção social (10,9%), o pagamento de diárias ao dono do ponto e outros custos, aí incluídos as despesas com a manutenção da moto e a extorsão policial (14,1%).

**Gráfico 2: Aspectos negativos do trabalho de mototáxi
Rocinha
2004**



Fonte: Dados coletados pela pesquisadora no período de 01/08 a 15/10 de 2004

Além desses fatores negativos, dois outros são também ressaltados: o trânsito e as condições adversas do tempo. A chuva e o alagamento de algumas vias públicas prejudicam sensivelmente o trabalho do mototáxi, reduzindo o número de seus clientes, expondo-o a maiores riscos de percurso e acirrando ainda mais o já congestionado trânsito.

*O trânsito, prego, mau condutor
O trânsito, a pista, os ônibus
O trânsito ao meio-dia.
É ruim quando está chovendo, tem que andar devagar
Valas de água suja e trabalhar na chuva
Trabalhar na chuva, porque acontece muito acidente e não tem seguro
Quando chove, os engarrafamentos*

Cabe observar, ainda, que nenhum dos entrevistados se referiu à longa jornada que cumprem como aspecto negativo. Não obstante, tal jornada se situa muito acima da prevista pela CLT para os empregados do setor formal da economia: 73,5% dos mototáxis

entrevistados trabalham mais de 10 horas por dia e 85,9% o fazem durante seis ou sete dias por semana.

Configura-se, dessa forma, um outro custo embutido em sua autonomia, que deixa de ser percebido provavelmente porque o tempo de trabalho se confunde, até certo ponto, com o de não trabalho.

No balanço de prós e contras, as vantagens superaram claramente as desvantagens. Nesse sentido, a prática do mototáxi ingressaria no rol das invenções de mercado – no esporte, na música, nas artes – tais como as de DJs e Mcs, grafiteiros, jogadores de futevôlei, agentes de rádios e ONGs comunitárias, entre tantas outras, afirmando-se como um trabalho exercido essencialmente por jovens e afinando-se com as características de seu tempo e espaço.

Como procuramos demonstrar nesta viagem, a experiência dos mototáxis entrevistados pode ser tomada como paradigmática de uma invenção de mercado. Trata-se de jovens que, diante das dificuldades de transição para a vida adulta, vão em busca de novas possibilidades, inventam, a partir de referenciais e condições que lhe são próprias, novas formas de identidade, inserção socioeconômica e auto-afirmação e logram, com isso, obter reconhecimento social. O que não é pouco. Como assinala Soares

A identidade para os jovens é um processo penoso e complicado. As referências positivas escasseiam e se embaralham com as negativas. A construção de si é bem mais difícil do que escolher uma roupa, ainda que a analogia não seja de todo má, uma vez que o interesse por uma camisa de marca, pelo tênis de marca corresponde a um esforço para ser diferente e para ser igual. Para ser diferente-igual-aos outros. (...) Ninguém cria sozinho ou escolhe para si uma identidade, como se tirasse uma camisa do varal. (...) A identidade só existe no espelho e esse espelho é o olhar dos outros, é o reconhecimento dos outros. É a generosidade do olhar do outro que nos devolve nossa própria imagem ungida de valor, envolvida pela aura da significação humana, da qual a única prova é o reconhecimento alheio. Nós nada somos e valem nada se não contarmos com o olhar alheio e acolhedor, se não formos vistos, se o olhar do outro não nos recolher e salvar da invisibilidade – invisibilidade que nos anula, que é sinônimo, portanto, de solidão e incomunicabilidade, falta de sentido e valor. Por isso, construir uma identidade é necessariamente um processo social interativo, de que participa uma coletividade e que se dá no âmbito de uma cultura e no contexto de um determinado contexto histórico” (Soares, 2005, 206).

Sem dúvida, os limites dessa identidade estão dados. Mostramos que, na trajetória individual dos mototáxis, essa era uma saída provisória e não uma carreira de longo prazo. Por outro lado, ao menos na Rocinha, o espaço para a criação de novos pontos e, portanto, para a entrada de novos mototáxis no mercado já está fechado. Conjugam-se pois limites temporais e espaciais à reprodução dessa categoria de trabalhadores.

Mas se isso é verdade, é verdade também que, ao menos no aqui e agora, tempo e espaço típicos da juventude, o mototáxi permitiu aos jovens entrevistados sair da invisibilidade, interagir com seu mundo, a favela, e criar uma identidade positivamente valorada. Sem que deixassem de ser iguais a outros jovens, tornaram-se eles diferentes.

BIBLIOGRAFIA

- ABRAMO, H. W. Cenas juvenis, punks, darks no espetáculo urbano. São Paulo: Scritta, 1994.
- & FREITAS, M. V.; SPOSITO, M. P. (orgs.)(2000). Juventude em debate. São Paulo:Cortez, 2000.
- AJARA, Cesar. Dinâmica econômico-espacial contemporânea no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: IBGE; Escola Nacional de Ciências Estatísticas, 2003.
- ANTUNES, Laura. In: Jornal O GLOBO, editorial Rio, 1º caderno, p.17, publicado em11/03/2001
- BOOTH, W. C.; COLOMB, G. G. & WILLIAMS, J. M. A arte da pesquisa. São Paulo: Martins Fontes, 2000. pág.125
- CACCIAMALI, Maria Cristina. Processo de informalidade,flexibilização das relações de trabalho e proteção social na América Latina: perdas na contribuição seguridade social no Brasil. Cadernos PUC Economia, vol.11. 2001
- _____. A Informalidade na América Latina Contemporânea: Argentina, Brasil e México, In: Trabalho apresentado no II Congresso Latino-americano de Sociologia Del Trabajo, Buenos Aires, Argentina maio 2000
- CAMPOS, Marilene de Souza.Informalidade e tendências atuais de transformação: as formas de sociabilidade na teorização sobre a informalidade. 1998.
- CASTELLS, Manuel. A Sociedade em Rede. Vol. I: Editora Paz e Terra.1998. 698 p.
- CORRÊA, Patrícia. Popular e criativo: mototáxis estão consagrados como o transporte da Rocinha. In REVISTA Época on-line, (out/2002)
- DEMO, Pedro. Pesquisa e Informação Qualitativa. Campinas: Editora Papirus, 2001.
- DUPAS, Gilberto. Economia| Global e Exclusão social – Pobreza, Emprego, Estado e o Futuro do Capitalismo. São Paulo,Paz e Terra, 1999.
- ELIAS, Norbert & SCOTSON, John L. 2000. Os Estabelecidos e os Outsiders. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2000. 224 p.
- FONSECA, Natasha Ramos Reis da. Sobre duas rodas: o mototáxi como uma invenção de mercado. Dissertação – Programa de pós Graduação em Estudos Populacionais e Pesquisas Sociais da Escola Nacional de Ciências Estatísticas ENCE/IBGE, 2005, 113.p.

- GIDDENS, Anhony (1991). As conseqüências da modernidade, São Paulo: Editora da Unesp. 180 p.
- HAVEY, David. A Condição Pós-Moderna - Uma Pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural, Edições Loyola, 6ª edição São Paulo.1996
- HELAL FILHO, Willian. 2004 - In Jornal O Globo - Jornal de Bairro - Zona Sul, p.10, 06/05/2004
- HELENA, Letícia, Um jeitinho de driblar a falta de assistência. In: Jornal O Globo –Caderno O Especial:suplemento especial, p.27, (22/09/2004).
- IPEA- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - Boletim Mercado de Trabalho e Conjuntura – N° 14, Rio de Janeiro. outubro 2000.
- LAUTIER, Bruno. Os amores tumultuados entre o Estado e a economia informal. Rio de Janeiro, 1997.
- _____. Informalidade das relações de trabalho e cidadania na América Latina. Caderno CRH, Salvador, 1993.
- LEEDS, Anthony e LEEDS, Elisabeth. *A sociologia do Brasil urbano*. Rio de Janeiro : Zahar Editores, 1978.
- LIMA, Pedro Motta.Mototáxis na Legalidade- In Jornal O Dia. 28/08/2004
- LUDEMIR, Júlio.(2004) “ Sorria você está na Rocinha”- Rio de Janeiro: Record.2004
- MACHADO DA SILVA, Luis Antonio. Mercados Metropolitanos de Trabalho Manual e Marginalidade- Programa de Pós-Graduação em Antropologia social UFRJ, Rio de Janeiro 1971
- _____. & CHINELLI, Filipina . *Velhas e novas questões sobre a informalização do trabalho no Brasil atual*. Contemporaneidade e educação, Rio de Janeiro, ano II, n. 1.1997
- _____. Trabalhadores do Brasil : virem-se. Insight/Inteligência, N 1, 05, 1995
- _____. Trabalho informal: teoria, realidade e atualidade. Tempo e Presença, , v.15, n.269, p.31-34.1998.
- MARTINS, Renato, KJELD, Jakobsen & DOMBROWSKI, Osmir . Mapa do Trabalho Informal – Perfil Socioeconômico dos trabalhadores informais na Cidade de São Paulo. Editora fundação Perseu Abramo, SEADE. São Paulo.2000
- MATTOSO, J.E.L.(1994) “O novo e inseguro mundo do trabalho nos países avançados”, O mundo do trabalho. Crise e mudança no final do século. Campinas, 1994.
- MELO, Hildete Pereira & TELES, Jorge Luiz. . Serviços e Informalidade: O Comércio Ambulante no Rio de Janeiro. IPEA- TD 773. Rio de Janeiro.2000

- MELLO, Juliana Leitão e. Transições Para a Vida Adulta – Os jovens da Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Dissertação de Mestrado apresentada no Programa de Pós-Graduação em Estudos Populacionais e Pesquisa Social - ENCE/ Escola Nacional de Ciências Estatísticas. Rio de Janeiro.2005
- NOVAES, Regina e MAFRA, Clara . (orgs.) *Juventude: Conflito e solidariedade*, Comunicações do ISER, n.50, Ano 17.1998
- OSTROWER, Isabel Milanez .Tem que ser guerreiro”:O dia- a- dia dos vendedores ambulantes nos ônibus do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, UFF, Dto Ciências Sociais .2004
- Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio PNAD- 2003.. Fundação IBGE. Rio de Janeiro
- POSCHMANN, Márcio. O Trabalho Sob Fogo Cruzado- Exclusão , desemprego e precarização n final do século”. 3º ed. São Paulo: Contexto.2002
- SENNETT, Richard. (1999). *A corrosão do Caráter e as conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo*. Tradução de Marcos Santarrita. 6º ed.- Rio de Janeiro, Record 2002.
- SILVA, Denise Britz do Nascimento & LIMA, José Matias de.(2002) *A informação em benefício da cidadania: a pesquisa sócio-econômica das comunidades de baixa renda na cidade do Rio de Janeiro*. Boletim Rio de Janeiro: Trabalho e Sociedade, ano 2, n. 3, p. 7-14. [Publ. do IETS] {www.iets.inf.br}
- SOARES, Luiz Eduardo. MV Bill. Athayde, Celso. *Cabeça de Porco*. São Paulo: Objetiva, 2005. 282 p.
- SOUTO DE OLIVEIRA, Jane.(1980) *Favelas do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: IBGE.
- _____ (1991). *O espaço econômico das pequenas unidades produtivas: uma tentativa de delimitação*. Rio de Janeiro:IBGE. (Textos para discussão, n. 27).
- _____ (1999). *Juventude pobre: o desafio da integração*. Tese de doutorado em Saúde Coletiva - Instituto de Medicina Social da UERJ. Rio de Janeiro.
- _____ (2003) *Mutações no mundo do trabalho: o (triste) espetáculo da informalização*- Democracia Viva N°21- IBASE- Rio de Janeiro
- VENTURA, Zuenir (1994) *A cidade partida*. Rio de Janeiro: Companhia da Letras.
- WELLER, Willian. (2002) Práticas Culturais e Orientações Coletivas de Grupos Juvenis: um estudo comparativo entre jovens negros em São Paulo e jovens de origem turca em Berlim* . UFSC apresentado no XIII Encontro da Associação Brasileira de Estudos Populacionais, realizado em Ouro Preto, Minas Gerais, Brasil de 4 a 8 de novembro de 2002.

ZALUAR, Alba. (1985) *A máquina e a revolta: as organizações populares e o significado da pobreza*. São Paulo: Brasiliense.

_____. 2004. *Integração Perversa: pobreza e tráfico de drogas*- Rio de Janeiro: editora FGV.440p.

TRABALHO INFORMAL E POLÍTICAS PÚBLICAS PARA GERAÇÃO DE RENDA

*Rosângela Nair de Carvalho Barbosa**

RESUMO

O texto aborda os desafios postos diante da nova morfologia do trabalho que reitera as marcas históricas do mercado de trabalho brasileiro assentado sobre a desigualdade social. A legitimidade alcançada pela heterogeneidade laborativa fragiliza a política como entendimento público a respeito do trabalho, reiterando o alargamento da esfera privada nesse contexto, no mesmo processo em que reitera o *fetice* do empreendedorismo.

Palavras Chave: trabalho informal; empreendedorismo; geração de renda.

* Professora do Departamento de Política Social e Pesquisadora do Programa de Estudos de Trabalho e Política da Faculdade de Serviço Social da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Tutora do Programa de Educação Tutorial (MEC/SESu) do Grupo Serviço Social da UERJ. Mestre em Ciências Sociais pela UFRJ e Doutora em Serviço Social pela PUC-SP. Pesquisadora FAPERJ.
rosangela@uerj.br rosangelancb@uol.com.br

A nova morfologia do trabalho redireciona a pesquisa sobre as variadas práticas laborativas, sugerindo pensar a legitimação alcançada pela informalidade; a ampliação dos sujeitos políticos do trabalho, não mais representados somente pelos institutos corporativos; a fragilização econômico-material dessas atividades; a baixa escolarização da força-de-trabalho, e, conseqüentemente da tecnologia empregada e produtividade.

Ainda que o feixe de relações implicado nesse chamado trabalho desorganizado, atípico, seja de alta complexidade, um de seus traços mais característicos é ser espelho da ala mais precarizada do trabalho no Brasil, refletindo a imagem da histórica desigualdade social. Essa é a chave de leitura sobre as mudanças do trabalho, adotada aqui, particularmente as saídas viabilizadas perante a queda do assalariamento que elevaram a informalidade e o novo comportamento do Estado perante esse segmento, e suas possibilidades de reconstruir o trabalho em bases públicas, e, para isso, destaca-se o interesse em observar as institucionalidades que se criam e a subjetividade do trabalho engendrada nesses novos processos.

1- A Informalidade na Nova Morfologia do Trabalho: re-significação do conceito, das referências valorativas e do universo investigativo

O estudo do trabalho baseou-se, desde a segunda metade do Século XX, no modelo fordista-keynesiano de desenvolvimento capitalista onde o trabalho assalariado tinha centralidade, colocando em relação o trabalho, a reprodução do trabalhador e a proteção social. De modo geral, o modelo envolvia certa estabilidade de carreira e qualificação, levando o trabalhador ao exercício de uma atividade ao longo da vida, seguida de aposentadoria e seguridade social. Alinhavava esse tecido sócio-ocupacional a regulamentação do contrato de trabalho baseado nesses condicionantes que caracterizavam a forma emprego como aquela marcada pela estabilização do tempo de contrato e do tempo de duração da jornada de trabalho. A partir dos anos 1990, esse desenho de referência se altera, ampliando as formas de trabalho, misturando trabalho assalariado com trabalho autônomo ou informal. A partir de então, os estudos passaram a apontar que as trajetórias de trabalho se misturavam em diferenciadas experiências de trabalho e reprodução social, premidas pelo desemprego e pela insegurança social, exigindo que os estudos se

interessassem por compreender esses novos cenários. Mesmo os estudos nacionais referenciavam-se nessa orientação, com o modelo desenvolvimentista que ampliava o emprego, apesar do assalariamento nunca ter sido uma realidade generalizável no Brasil.

GUIMARÃES (2003) menciona que sob esse prisma, o desemprego e o trabalho informal eram concebidos como portadores de estatuto provisório, sempre relacionado como condição temporária pela possibilidade efetiva de retorno à antiga categoria (empregado), sem estabelecer quebra da identidade laborativa. O desemprego era absorvido como involuntário e ocasional. Mas, a recorrência do desemprego, como exposto pela experiência social recente aprofunda a desestruturação das trajetórias ocupacionais, rompendo o elo com o trabalho registrado. Isso altera as normas, as instituições e a experiência subjetiva do trabalho, conseqüentemente, os conceitos e interpretações ganham novos contornos. Até então, as políticas públicas e os estudos centraram-se nos agregados sobre emprego estável e desemprego aberto, por exemplo, deixando ao largo as experiências informalizadas de trabalho. Porque, também, segundo a autora, essa era a referência de modernidade da civilização urbano-industrial sustentada na relação salarial, e, desse modo, a intenção de sua generalização na sociedade guiava tanto a ação política como as pesquisas.

O que se depreende hoje, é a necessidade de ampliar a percepção sobre as formas de trabalho, identificando que não são apenas dois pólos (formal-informal; assalariado-desempregado). A experiência social do trabalho sem regulamentação é mais ampla que o agregado desemprego aberto sugere. A permanência do desemprego re-significa seu sentido, rompendo o elo com o emprego, e, evidenciando a ampliação de relações precárias de trabalho. A banalização do desemprego deixa esta categoria sem sentido explicativo direto ao romper o elo com o emprego. No caso, especialmente, das sociedades de industrialização tardia, sugere-se que se repense essa polarização e se avance no sentido de investigar as novas e reiterativas formas de trabalho em suas dimensões normativa, institucional e subjetiva (GUIMARÃES, 2003)¹.

No entanto, configura uma tendência dos estudos sociológicos, o entendimento de que o rompimento com o *Welfare* público, evidenciado nessas novas configurações do trabalho são ao mesmo tempo promotoras e resultado do esvaziamento da política

(SANTANA E RAMALHO, 2003). Mesmo que no momento, variados sujeitos e instituições tenham difundido a retórica da liberdade e autonomia proporcionada pelas *práticas empreendedoras*, substitutivas do trabalho na forma emprego (SILVA, 2003; COLBARI, 2006). A quebra do assalariamento baseado em contratos advindos da concertação Estado, capital e sindicatos, penaliza o trabalho, amplia as margens de ação do mercado e expõe a fragilização da política como dimensão da vida social, por isso a pergunta que se faz agora, então, é de que modo o *empreendedorismo* pode reinventar ou inovar o trabalho, garantindo espaço para a política? Quer dizer, frente à escassez (volume) e precarização (qualidade) do trabalho até que ponto o *empreendedorismo* expresso nas idéias e práticas de geração de renda produz efeitos positivos no sentido de minorar as ações do mercado e impactar o quadro de desigualdade social?

Ou seja, interessa entender a nova morfologia do trabalho sob essa perspectiva, de modo que não se perca a referência civilizatória, na medida em que se esvai a identidade assalariada, em razão da ruptura da equivalência entre privação do emprego e o desemprego, levando a que outras instâncias de identidade social ganhem proeminência para negociar a proteção social que não mais essa concertação Estado, empresas e sindicatos. A condição de desempregado deixa de criar identidade subjetiva porque não é partilhada subjetivamente na medida em que perde força social porque o emprego não é mais a referência de acesso à renda. Todavia, há ainda que melhor entender como será possível regular publicamente o trabalho – de qualquer tipo - de modo a reequacionar as relações indivíduo-sociedade em favor de menor desigualdade social².

¹ Possivelmente, a própria aferição do desemprego perderá sentido político já que terá maior repercussão social as medidas sobre a ocupação, enquanto atividade de qualquer natureza que produz renda.

² Se ainda não ficou claro, vale reforçar que adota-se aqui a distinção entre emprego e trabalho. O primeiro define a explícita relação patrão-empregador e formas contratuais de venda do trabalho, supondo penalização e cobertura para situações depreciativas no trabalho com definição de valor da remuneração, estabilidade, perspectiva de crescimento dos ganhos, quantidade de horas de trabalho, garantia previdenciária, cobertura para desgaste físico e incapacidades. Além de representar proteção social ao indivíduo no mercado, define-se como mecanismo que estabelece liga que associa os indivíduos e dá sentido comum à coletividade na vida urbana-industrial. O trabalho em formas variadas de liberalização expresso em práticas informais, porque não reguladas em lei com direitos e sanções que formalizem as relações de trabalho, não caracteriza explicitamente a venda da força de trabalho, se realizando sem proteção pública da sociedade. Mais conhecido como trabalho precarizado porque penoso, desgastante e mal remunerado. Esse quadro de precarização das formas de inserção ocupacional, equivale a maior desigualdade de rendimentos na sociedade, enfraquecimento do financiamento da previdência e dos fundos sociais do trabalho (FGTS e FAT). Todavia, é um horizonte pouco conhecido, ainda que marcante na história do trabalho, na medida em que as noções formal-informal, emprego-desemprego, foram histórica e conceitualmente definidas como par antítese,

De antemão, SILVA (2003) nos sinaliza que a mudança de significados cognitivo e histórico do trabalho com a reversão do assalariamento e a ampliação do trabalho desprotegido, informal, se impõe como regressividade social na medida em que diminui o poder de barganha dos trabalhadores jogados à sorte no mercado e aumenta a desigualdade social. A preocupação macroestrutural com o trabalho informal que permeou o debate político e acadêmico até os anos 1980 transferiu-se para a promoção da retórica individualista da *empregabilidade*, agora *empreendedorismo*.

“O jeitinho brasileiro” de levar a vida e arrumar renda passa a ser tomado como virtude na medida em que estimula a procura de qualquer atividade, fazendo os índices de desocupação diminuírem, escondendo o quadro de desemprego e revelando a desobrigação pública com o trabalho de qualidade, ou seja, o trabalho protegido da liberdade mercantil.

O problema posto é evidenciar de que modo as muitas práticas de trabalho não assalariadas que emergem desse universo informal atualizam outros contornos para as formas e significados do trabalho e da convivência social. De outra parte, perceber como essas práticas de sociabilidade do trabalho *empreendedor* e das ações políticas indutoras ao seu redor servem para pensar as relações economia e política: o modo como se lida com a possibilidade de expansão do igualitarismo na cena pública e o antitético mercado.

A retórica no meio aponta para inovações como bem observa COLBARI (2006) no seu estudo sobre a promoção do *empreendedorismo* pelo SEBRAE, sinalizando, a pesquisadora, para possibilidade de conformação de uma nova ética do trabalho. Estaríamos diante, então, não de práticas desarticuladas e defensivas, mas de uma nova referência cultural do trabalho organizando valores, idéias e instituições tanto na vida privada como no trabalho.

Quadro semelhante pude observar no campo das intencionalidades dos sujeitos envolvidos com a economia solidária³. A literatura na área destaca as iniciativas de

havendo maior acúmulo investigativo sobre a parte considerada, social e intelectualmente, positiva: formal e emprego (GUIMARÃES, 2006).

³ Tese de Doutorado “Economia Solidária como Política Pública: tendência de geração de renda e re-significação do trabalho” apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Serviço Social da PUC-SP, em 2005, e, que obteve o Prêmio CAPES de Tese 2006. Segundo dados do Ministério do Trabalho, existem, hoje, entre 15.000 e 20.000 empreendimentos de economia solidária, envolvendo atividades de produção de bens, prestação de serviço, fundos de crédito, comercialização ou de consumo solidário. A associação desses empreendimentos com as metamorfoses do trabalho pode ser evidenciada pelo crescimento de 85%, exatamente entre os anos de 1990 e 2005, envolvendo cerca de 1, 25 milhão de trabalhadores, com 35% de

ocupação nesse campo como capazes de agenciar, valorativa e materialmente, os trabalhadores cooperativados para práticas democráticas de gestão do trabalho respeitando as necessidades do meio ambiente e o trabalho humano. Aqui, aborda-se um modo de trabalho que seja autogestionado e humanista, mas de outra parte menciona-se o cooperativismo, como um outro modo de vida, sem segregação de gênero e etnia, questionador do consumismo de mercado e da ação destrutiva do capital sobre a natureza e os homens. Adota-se essa narrativa num diagrama misto que envolve traçados de experiências efetivas e, principalmente, linhas *utópicas* de um novo caminho para o trabalho. Há, inclusive abordagens que mencionam o cooperativismo popular como capaz de sobrepujar as amarras do assalariamento, entendendo este como dispositivo regulatório do autoritarismo do capital sobre o trabalhador. A autogestão no trabalho seria então uma estratégia emancipatória ao assalariamento.

Perceptível, nesse universo de argumentação, que a política ocupe centralidade. A pesquisa sobre economia solidária evidenciou que a constituição de uma vontade coletiva para o trabalho autogestionado parece ser uma das principais tendências das relações sociais que estão sendo tecidas nesse campo. De um lado, evidenciamos um conjunto de práticas de agregação de interesses dos trabalhadores através de fóruns e associações. Por outro, exercício efetivo de práticas de geração de renda tensionadas por essa noção de justiça insinuando uma sociabilidade diversa da tradição do trabalho assalariado ou do trabalho por conta própria. Daí tem decorrido ações públicas que visam recompor a regulação do cooperativismo no país hoje, colocando-se como um complexo universo de disputas de interesses entre sindicatos, associações, ongs, empresariado e setores ligados ao chamado cooperativismo tradicional.

Nesse estudo anterior, foi percebido que a política pública passa a compor a pauta dessas articulações exatamente para regular formas de fomento financeiro, gerencial, tecnológico e cultural ao cooperativismo popular (BARBOSA, 2006). Isso leva a que os

mulheres em sua composição. Embora reivindicuem em sua retórica a organização cooperativista (“de base efetivamente democrática”), revisitando a tradição operária no tocante aos valores democráticos de organização do trabalho, a maioria dessas unidades se organiza em associação (54%), em seguida, 32%, aparecem os grupos sem formalização e as cooperativas somam apenas 10%, possivelmente, por conta de restrição nas normas cooperativistas brasileiras. No universo total, 64% está em agricultura e pecuária, 21% nas atividades têxteis, confecção, calçado e produção artesanal; 14% em prestação de serviços diversos; e, 13% em alimentação. Em termos de distribuição espacial, 44% pertence ao nordeste, 17% ao sul, 14% ao sudeste, 13% ao norte e 12% ao centro-oeste.

trabalhadores autogestionados queiram tecer práticas de ocupação e circulação na cidade atinentes com esse amparo, o que exige ação política para constituição da identidade cooperativista do trabalho e de sujeitos coletivos de representação de interesses. Um tipo de diálogo entre os próprios trabalhadores, deles com outros sujeitos políticos e com as esferas governamentais, de certo modo, inovadora colocando na cena segmentos sociais antes afastados desse processo de diálogo por serem trabalhadores informais, e, por isso, não eram reconhecidos na cena pública porque estavam fora da *cidadania regulada* pelo assalariamento.

Num outro registro da política, está a contrapartida da proteção social ao trabalho que no caso das cooperativas ainda se coloca como objeto de insegurança social para os trabalhadores e suas famílias. Perceber como essas fronteiras irão se movimentar e que saídas políticas serão tecidas constitui uma zona de sombras no debate existente, sobretudo, porque essa garantia social balizou a noção de justiça que atravessou os acordos possíveis no capitalismo ao longo do último século no modelo keynesiano-fordista e desenvolvimentista de trabalho.

Como situado pela interpretação crítica, a parcela de trabalho que se realiza sem amparo de institutos de mediação universalizantes como as práticas informais ou o cooperativismo, diminui custo produtivo e engrossa as taxas de lucro por extração livre de trabalho não pago. Sabemos também que a informalidade consiste numa modalidade de trabalho que se manteve presente em todo o período expansionista do capitalismo entre os anos de 1950 e 1970. O trabalho assalariado regulamentado se expandiu ao longo desses anos, mas também seu coadjuvante o trabalho informalizado, sem amparo público. Via de regra, a maior informalização permaneceu como uma realidade viva nos países subordinados do sistema confirmando a dualidade como atributo permanente do mercado de trabalho mundial. O desenvolvimento das forças produtivas e o crescimento da riqueza não se fizeram pela universalização de direitos sociais no trabalho, mas às custas da subordinação social de países de capitalismo tardio aos Estados burgueses clássicos.

Essa associação arcaico-moderno ao invés de um empecilho à generalização da sociedade burguesa, como tematizou-se na Teoria da Marginalidade, revela a exigência da segmentação social para fazer prevalecer a rentabilidade e poderio econômico na divisão internacional do trabalho. Neste sentido, a informalidade se articula geneticamente ao

processo de dominação social, sendo necessária mesmo ao formato de desenvolvimento dos países de capitalismo tardio da periferia do sistema mundial e, que hoje, se reatualiza como genética da organização produtiva flexibilizada (SILVA, 2003; NORONHA, 2003).

O trabalho que se vincula aos bicos ou aos pequenos trejeitos do “vou me virando”- expressão usada comumente por trabalhadores desempregados para expressarem como fazem para terem acesso à renda e sobrevivência, que antes era considerado como espelho da precariedade da vida urbana, hoje, aparece como demonstrativo de potencialidades dos trabalhadores pobres para o “auto-emprego”. O sinal negativo dessa experiência de insegurança social é transfigurado em virtude e o risco que lhe é inerente em condicionalidade da criatividade e perseverança do *empreendedorismo* como modo de vida e de trabalho (COLBARI, 2006). Pode-se dizer que como *barões da ralé*, os trabalhadores informais reaparecem na narrativa *empreendedora* como portadores de futuro, avaliados pela experimentação do risco, cotidianamente. Todavia, contraditoriamente, a ocupação em si não oferece nenhuma segurança social enquanto promessa de futuro para os trabalhadores envolvidos e suas famílias.

2- A Geração de Renda como Nova Institucionalidade do Sistema Público de Emprego: a promoção do “auto-emprego”

No campo da ação pública, a geração de renda consiste numa modalidade do Sistema Público de Emprego, incorporada enquanto tal nos anos recentes, a par com as mudanças do trabalho e enfraquecimento do assalariamento. Ou seja, frente aos resultados sociais do desemprego estrutural, os sujeitos políticos de governo desenvolveram ações que foram reunidas no que se convencionou chamar de “políticas ativas” - atividades que geram renda em situação de não vínculo empregatício. O contraste dessas ações se faz com as “políticas passivas” constituídas pelo seguro desemprego e transferências de renda. Costuma-se relacionar as primeiras como políticas geradoras de autonomia dos usuários porque promotoras do auto-emprego, paralelamente à associação das demais como ações assistencialistas, referidas com certo sentido pejorativo desviando a questão da responsabilidade pública da sociedade com a inatividade temporária ou permanente como um direito universal.

Como a inserção institucional da geração de renda na agenda pública é bem recente, poucos estudos avaliativos podem ser relacionados a respeito. Nesse sentido, o tempo

presente é de reconhecimento de pistas sobre a feição institucional dessas práticas e algumas possíveis ilações sobre a possibilidade de tomar o campo no horizonte do direito ao trabalho. Sobretudo, imaginando-se que esse universo da geração de renda possa ser incorporado no campo dos estudos do trabalho já que o emprego não habita mais a “*sala de visitas*” da organização produtiva capitalista, como outrora se fez ou se desejou. Regular publicamente essas esferas de trabalho, parece ser um horizonte necessário para suplantar as exigências do mercado aos indivíduos isolados.

Como se sabe, a atuação do Estado brasileiro na formação e desenvolvimento do mercado de trabalho pode ser compreendido em três fases distintas. A primeira, inicia-se nos anos de 1930, com a formalização das relações de trabalho e a reiteração da flexibilidade do mercado – informalidade, baixos salários e rotatividade nos empregos. O período ditatorial entre os anos 1960 e 1970 ampliou essa precarização genética do mercado de trabalho brasileiro, em prol da internacionalização da economia e investimento público no setor privado. A expectativa era que o crescimento econômico aumentaria os postos e a qualidade da regulação do trabalho, superando o achatamento salarial e a informalidade. A rentabilidade econômica se baseava em baixos custos de mão-de-obra, e, durante essa primeira fase ainda que a dinâmica econômica e social tenha sido acentuada, o que se evidenciou por mais de 50 anos foi a combinação da regulamentação da relação capital/trabalho por meio das leis trabalhistas com desigualdades sociais históricas (DEDECCA, 2003; POCHMANN, 2001 e 2004).

O que permanecia como alentador na dinâmica política é que, de todo modo, adotava-se os fatores formais de emprego como veículo de integração social na sociedade que se modernizava e, por isso, o crescimento do assalariamento urbano era alto no Brasil como um todo entre os anos de 1950 e 1980; associadamente a repetição do tempo passado com a reprodução de forte índice de informalidade nas relações de trabalho.

A estagnação econômica e o endividamento, nos anos 1980, não impediram a crença na possibilidade de generalizar o trabalho protegido e a redemocratização do país, as lutas sociais em torno dos direitos sociais universais pareciam contrabalançar as forças mercantis em favor de conquistas sociais para os trabalhadores. Constituindo um segundo momento relevante para atenção pública ao trabalho, mesmo que o cenário fosse de

desinvestimento produtivo e dependência financeira internacional (PRONI e HENRIQUE, 2003).

Todavia, os anos seguintes marcam a terceira fase, quando se banaliza a informalidade. Nos anos de 1990, o processo de aprofundamento do desemprego prolongado e da inserção do país no campo das estratégias de liberalização política e econômica que já marcavam os países centrais. O desenvolvimento sustentável e o crescimento do emprego decorreriam da livre ação do mercado com o esvaziamento da ação regulatória do Estado. Recuperar crescimento e produtividade para o capital nacional e internacional significava desregulamentação social para transferência de renda ao capital e competitividade, reduzindo os custos salariais, diminuindo a ação do Estado na proteção social, no investimento produtivo direto e sua maior atuação na *flexibilização organizacional, produtiva e trabalhista*, desconstruindo as práticas e institutos públicos criados até então no país⁴. Os anseios de modernização tecnológica e integração aos rumos da economia mundial sobrepuseram o papel ativo do Estado na promoção do emprego nacional; até então era, o Estado, um punjente empregador direto e indireto na qualidade de regulador das estratégias de desenvolvimento econômico⁵.

E, o que fez o Estado em termos de políticas públicas para lidar com esse drama da desocupação e assim contornar suas conseqüências para a sociedade brasileira?

As primeiras medidas foram tomadas nos anos 1990 iniciando aquilo que as agências multilaterais convencionaram chamar de *nova geração* de políticas de emprego (PRONI e HENRIQUE, 2003). Em sentido histórico, o paradigma de ações públicas para o emprego se consolidou principalmente nos países centrais e se apresentou como mecanismo associado ao pleno emprego no pacto que envolvia o Estado de Bem-Estar Social. Objetivava proteger o trabalhador e o vigor do mercado. Resultou então o Sistema Público de Emprego baseado nos programas de seguro-desemprego, intermediação de mão-de-obra e formação profissional.

⁴ Elementos reconhecidos pelas instituições financeiras, agências multilaterais – Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional - como responsáveis pela vulnerabilidade externa do país, dificultando investimentos estrangeiros na economia e equilíbrio da balança de pagamentos. Superar essas vulnerabilidades passa a significar contenção de crises financeiras e da ação do capital especulativo internacional, segundo as orientações desses agentes internacionais.

⁵ “Do saldo total negativo de 3,2 milhões de empregos assalariados formais destruídos na economia brasileira durante a década de 1990, 17,1% foi de responsabilidade direta da reformulação do setor produtivo estatal. Ou

Sob a crise econômica dos anos 1970 e a queda dos compromissos com o pleno emprego e direitos sociais universais, esses programas se transformaram na própria política de emprego indutora de flexibilização do mercado de trabalho e da focalização da atenção pública, o que em conjunto produziam a ressignificação do trabalho.

Essa *nova geração* de estratégias de atuação pública visou tão somente atenuar as pressões sobre o mercado de trabalho, por isso se centrou em medidas que adiantavam aposentadorias, ampliavam o seguro-desemprego e atrasavam a entrada dos jovens no mercado. Por outro lado, também buscou uma forma de inserção no mercado mais focalizada aos grupos socialmente vulneráveis, fazendo emergir programas como primeiro emprego para os jovens, requalificação técnica e pequenos negócios⁶.

O sistema público de proteção ao emprego que ampare os desempregados, no Brasil, data de 1986, com a instituição do seguro-desemprego, incluído na Constituição Federal em 1988, quando se define fundo específico para ações que envolviam também a intermediação de empregos e a qualificação. Quando nasceram as bases do que em 1990 chamou-se de Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) voltado para financiar políticas de proteção baseado numa fonte própria de recursos (PIS/PASEP) para o Programa Seguro-Desemprego, sob gestão tripartite (trabalhador, governo e empresário) e paritária. Todavia as mudanças estruturais no capitalismo reiteraram as possibilidades de se completar esse padrão de proteção pública entre nós, deixando o trabalhador com limitada atenção e refém de um mercado de trabalho extremamente desigual (DEDECCA, 2003).

Assim, o que pudemos evidenciar como atenção pública ao trabalho entre os anos 1990 e 2000 é uma associação, segundo MORETTO, da vertente tradicional – seguro-desemprego, qualificação e intermediação de mão-de-obra - com os programas de geração de trabalho e renda visando *“transformar os desempregados e trabalhadores do setor informal em empreendedores bem-sucedidos.”* (2003, p.270). Os estudos mostram que até

seja, de cada cinco empregos perdidos, nos anos 1990, um pertencia ao setor estatal” (Márcio Pochmann, A Década do Mitos, São Paulo,: Contexto, 2001, p. 29).

⁶ A pauta reducionista e impositiva, foi e é largamente recomendada pelas agências multilaterais (OIT, OCDE, Banco Mundial e FMI) e se expressa em três dimensões: 1- políticas de moderação salarial – em geral, implicam flexibilizar as relações de trabalho e provocam um enfraquecimento do poder dos sindicatos; 2- políticas de caráter laboral (voltadas ao mercado de trabalho) – para incitar o trabalhador a buscar e aceitar um novo trabalho, atualizar as qualificações profissionais e oferecer incentivos às empresas para contratarem trabalhadores mais vulneráveis ao risco de desemprego; e 3- retomada do crescimento econômico – presente de forma mais contundente nas publicações da OIT. (MORETTO, 2003, p.242/243)

hoje é fraca a repercussão desses programas em decorrência da dinâmica econômica estrutural não favorável a autonomia e sustentabilidade econômica do país; e, no bojo disso, também pela permanência de um ambiente desestruturador do trabalho e suas formas de organização, o que só limita possibilidades de maior igualdade social. Todavia, a ênfase com que aparece na agenda pública exige que olhemos mais de perto as experiências concretas que vêm sendo implementadas.

Esses programas de geração de renda ganham impulso por interesse do CODEFAT (Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador) em torno do ano de 1993, dirigindo recursos advindos do trabalho para financiar ações promotoras de renda e ocupação. Um dos primeiros mecanismos foi o microcrédito que se destinou a conceder recursos do FAT para o PROGER (Programa de Geração de Emprego e Renda) via as instituições financeiras federais – Banco do Brasil, Banco Nordeste, BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) e CEF (Caixa Econômica Federal). Visava-se com isso conceder créditos a pequenos empreendimentos individuais ou associativo ou cooperativo do setor formal que gerassem ocupação e renda. Além disso, estimava-se organizar e resgatar as unidades informais baseadas no auto-emprego e produção familiar. E, ainda a sustentabilidade das iniciativas via qualificação profissional, gerencial e assessoria técnica.

Além disso promoveu-se o PROGER Rural, específico para geração de emprego no campo; o PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, voltado para financiamento do produtor rural que explora a própria terra com a família; e, o Crédito Produtivo Popular destinado ao setor informal mais pauperizado e distinguindo-se nas frentes a) BNDES trabalhador - específico dos governos dos estados e municípios e b) BNDES solidário - coordenado por ONGs.

Os balanços sobre a eficácia desses programas não são nada animadores, sobretudo porque o baixo crescimento econômico e a queda dos rendimentos deprimiram o mercado nacional de modo que a mortalidade dessas iniciativas se manteve como tendência, pressionados pelos fatores macroeconômicos e em decorrência dos agentes econômicos públicos continuarem a exigir garantias semelhantes as entidades financeiras privadas o que entravou o efetivo acesso a crédito (PRONI e HENRIQUE, 2003).

Outro não foi o destino do PROEMPREGO – Programa de Expansão e Melhoria da Qualidade de Vida do Trabalhador, de 1996, que via o BNDES se definia para o fomento de grande monta a obras urbanas que potencializassem a competitividade e acomodassem a curva ascendente do desemprego em áreas geográficas socialmente mais vulneráveis. As condições estruturais, a opção pela estratégia de pagamento dos serviços da dívida e a baixa inversão de recursos nessa rubrica não possibilitaram maiores efeitos sobre o quadro do desemprego. Tendo o Estado se limitado a administração das exceções.

Mas, isso não pode ser tomado como um fracasso. As próprias entidades sindicais passaram a consumir suas agendas para operacionalização de práticas de intermediação de mão-de-obra, qualificação e incentivo às cooperativas. Governos regionais de diferentes matizes ideológicos consagraram essas práticas. Judiciário atuou abrindo jurisprudência para as práticas de informalização ou se detendo longe de fiscalizações mais apuradas. De modo que se formou uma *elite* ocupada em dar respostas operativas à ocupação, mesmo que o principal resultado fosse imaterial no sentido do consenso pela quase *naturalização* da informalização das relações de trabalho. O Estado como indutor dessa ressignificação do trabalho – ou seja, as mudanças nas relações de trabalho ocorrem com a ação decisiva do Estado⁷.

A historiografia mostra que o mercado de trabalho brasileiro nunca foi uma fantasia – ao contrário, a regulação pública criou ou fez *vistas grossas* à alta rotatividade da mão-de-obra, à variação salarial, às horas extras e ao autoritarismo das relações de trabalho – mas, a referência à formalização da carteira de trabalho e a recente agregação do direito ao trabalho na Constituição parametravam anseios de expansão de efeitos civilizatórios e agregavam experiências e formavam identidades (TELLES, 1999). Hoje, há a banalização das possibilidades de salvaguardar o trabalho de garantias sociais e a difusão dessa liberalização como modo de se viver nos novos tempos – *empreendedor*, competitivo. Isso

⁷ “Desde a adoção do Plano Real, o governo promoveu sensíveis mudanças por meio de projetos de lei, leis complementares, medidas provisórias, portarias, entre outras modalidades de ação do poder público, que já promoveram flexibilização ainda maior da alocação do trabalho (trabalho por prazo determinado, denúncia da convenção 158 da OIT, flexibilização da legislação para a formação de cooperativas, suspensão temporária do contrato de trabalho, flexibilização da legislação existente sobre o trabalho em tempo parcial e trabalho temporário e demissão de servidores). Além disso, introduziram a flexibilização no tempo de trabalho e na remuneração (banco de horas, liberação do trabalho aos domingos e remuneração variável – PLR) e por meio de portaria MTE (n.865/95) restringiu-se o poder de autuação da própria fiscalização do Ministério.”(CUT. A Ameaça a Redução de Direitos Sociais de Todos os Trabalhadores, Brasília, Senado Federal: CUT, 26/02/2002. Mmeo.)

por indução do Estado. Ou seja, consiste em “política de emprego”, paradoxalmente, o próprio “auto-emprego”⁸.

De forma que ao seu modo e nas várias dimensões, o Estado foi paulatinamente montando um mosaico de pequenas ações e medidas que em conjunto conformam esse novo modo de se entender o trabalho e a atuação pública ao seu entorno. O crescimento do trabalho-estágio, cooperativas, trabalho informal, achatamento salarial e liberação para demissões foram induzidos por ação direta do Estado brasileiro. Servindo possivelmente para atenuar tensões do mercado de trabalho, mas também conflitos sociais que fossem onerosos para a abertura econômica e subordinação internacional ao capital financeiro.

Nos tempos recentes, o Governo Luiz Inácio Lula da Silva não se distingue do anterior em termos de política de desenvolvimento econômico e atividade do Estado na promoção da ocupação. Entretanto as táticas de governo são diferenciadas e há a constituição de desenhos institucionais mais afinados com a reorganização do Sistema Público de Emprego, com ênfase na qualificação e geração de renda, seguindo o fluxo de recursos do FAT (Fundo de Amparo do Trabalhador), considerado, hoje, o principal fundo público, e, que com sua institucionalização a partir da década de 1990, vem de fato estruturando ações contínuas no setor.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO
AÇÕES DO SISTEMA PÚBLICO DE EMPREGO

MODALIDADE	AÇÕES
Seguro Desemprego	Pagamento do Seguro
	Pagamento do Seguro ao Trabalhador Doméstico
Abono Salarial	Pagamento do Benefício
Auxílio Financeiro	Concessão a Jovens Habilitados ao 1º. Emprego inseridos no Serviço Voluntário
	Bolsa de Qualificação Profissional para o Trabalhador com Contrato de Trabalho Suspenso
Intermediação de Mão-de-	Captação, Divulgação, Cadastro e Encaminhamento de Trabalhadores para Vagas de

⁸ Além da repercussão econômica esse processo de mudanças afeta as subjetividades individuais e a vida social por meio de novos significados para as relações familiares e comunitárias. A provisão mercantil proporcionada pelo assalariamento – mesmo que não fosse extensivo – apontava para maior homogenização e universalização social, canalizando o conflito e as identidades forjadas na experiência social. A fragmentação e heterogeneidade das formas de trabalho e reprodução social tendem a pesar em direção à relações mais locais e pontuais conturbando o enfrentamento das contradições e conflitos sociais. Ou seja, repercute sobre as subjetividades intrínsecas a inserção econômico produtiva, desonerando de sentido valores e identidades que emergiam da cultura do trabalho assalariado.

Obra	Trabalho
Subsídio para Empresas	Estímulo Financeiro ao Empregador para Geração do Primeiro Emprego destinado à Jovens
Qualificação para o Trabalho	Qualificação de Jovens com vistas à Inserção no Mundo do Trabalho
	Qualificação de Trabalhadores Beneficiários de Ações do Sistema Público de Emprego e de Economia Solidária
	Qualificação de Trabalhadores Beneficiários de Políticas de Inclusão Social
	Qualificação de Trabalhadores para Manutenção do Emprego e Incremento da Renda
	Identificação e Disseminação de Metodologias e Tecnologias Sociais de Qualificação
	Certificação Profissional de Trabalhadores
Assistência Técnica	Controle, Monitoramento e Avaliação das Aplicações do Fundo de Amparo ao Trabalhador
Apoio à Institucionalização de Grupos Produtivos	Fomento à Geração de Trabalho e Renda em Atividades de Economia Solidária
	Recuperação de Empresas por trabalhadores Organizados em Autogestão

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados apresentados pelo Governo Federal por ocasião das eleições presidenciais de 2006 (acesso www.mds.gov.br).

O seguro desemprego conforma a modalidade com maior dispensa de recursos do ministério, embora se destine à segmento minoritário da população ativa, assalariada, recém demitida. Nos anos 2000, ampliou-se esse seguro para o trabalhador doméstico e da pesca, ampliando seus efeitos de segurança para categorias em maior risco social. Seguidamente, a qualificação é a modalidade de maior investimento, voltada para aumentar a capacitação e produtividade da força de trabalho, com foco, inclusive, nos segmentos mais vulnerabilizados. Chama atenção no quadro, o ingresso de uma modalidade específica que é a institucionalização de grupos produtivos em economia solidária, outorgando-lhes o posto de uma secretaria nacional. Um tipo de fomento à geração de renda de segmentos mais empobrecidos, diferente dos programas acolhidos no BNDES, do tipo PROGER, voltados para geração de renda em formato micro e meso empresarial.

A destinação de recursos dentro do Ministério do Trabalho para geração de renda em economia solidária e autogestão é bem residual se considerarmos o conjunto das ações apresentadas. Não soma mais que 2%, mas revela um outro sentido de ação para o Ministério até então protetor da “carteira de trabalho” e interlocutor dos agentes de assalariamento (empregador/empregado, e, suas entidades sindicais). Como se sabe, trabalho informal não era incorporado na zona de ocupação dos direitos inerentes a *cidadania regulada*, baseada no emprego. Somente, com a elevação da informalidade e o

desemprego recorrente, é que o Ministério do Trabalho passa a reconhecer a experiência social da informalidade como trabalho com sentido social relevante para as relações sociais.

Por outro lado, chama atenção no conjunto das ações de governo, recentes, a incorporação da qualificação e da geração de renda, como ações transversais às variadas políticas públicas, não ficando restritas ao que faz o Ministério do Trabalho, na medida em que o trabalho se heterogeniza mesmo, em formas variadas de geração de renda. A estratégia “qualificação e geração de renda” parece ser uma missiva comum ao conjunto do governo, como uma condicionalidade da destinação de recursos para variados ministérios. E, desse modo, o trabalho tratado como geração de renda se expressa em ações pulverizadas em várias práticas governamentais, apresentando maior filiação à política de combate à pobreza, do que a um diagrama de direito do trabalho.

Essa perspectiva pouco estruturante de incremento de alternativas ao dessalariamento pode ser realçada se olharmos mais apuradamente as ações de qualificação. Diagnósticos técnicos do próprio Ministério do Trabalho e entidades contratadas atestam que pouco se alterou nos problemas institucionais que essas ações apresentam: baixa descentralização, programações desconectadas do desenvolvimento econômico regional, desarticulação das esferas governamentais, baixa capacidade formativa de estudos e desconsideração dos processos de escolarização e diplomação.

Percebe-se, uma severa desagregação entre concepção de trabalho, demandas de capacitação das diferentes modalidades e uma cultura do trabalho, de modo a orientar as ações de qualificação. Ou, como o cenário é de heterogeneidade do universo do trabalho, opta-se por um mosaico de muitas ações, com o risco aí de limitar ou não induzir o ingresso de segmentos demográficos em certos *nichos* de trabalho, como o próprio emprego formal, isso se imaginarmos que a qualificação deve preparar para o trabalho posto que algumas práticas parecem lidar com o tema como forma de ocupação para dispersar a atração de atividades ilícitas como a maioria dos programas para jovens, preocupando-se pouco com a inserção efetiva num ambiente de trabalho de geração de renda ou emprego.

A possível ineficiência dessas novas institucionalidades do trabalho pode ser também dimensionada quando se aborda a estruturação de unidade produtiva para gerar renda, individual ou coletivamente. Consiste num dos maiores entraves às pequenas produções as dificuldades econômico-materiais para manter capital de giro, infra-estrutura,

equipamentos e tecnologia. Esse é um diagnóstico bastante claro no conjunto dos estudos sobre as *nano* economias, que tive oportunidade de ver também referida no estudo sobre a economia solidária (BARBOSA, 2005). Todavia, ainda que este seja um ingrediente elementar, o acesso à crédito, por exemplo, é ainda horizonte distante para os segmentos mais pauperizados, na medida que entre estes a avaliação inexiste, e, a lógica também do microcrédito no Brasil se sustenta nas garantias apresentadas pelo tomador de empréstimos.

O desenho das ações públicas nesse setor de infra-estrutura da geração de renda são pouco estruturantes de fato. Isso, somado ao perfil de qualificação dos trabalhadores somente fragiliza as condições estruturantes de unidades produtivas. O caso das cooperativas populares apoiados por Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares, fomentado pelo FINEP, é exemplar, na medida em que a eficácia da incubagem é dependente da estruturação lógica destes pequenos empreendimentos.

Num quadro ambíguo, em termos institucionais, há ampliação de crédito em determinadas áreas, maior investimento nas pequenas unidades produtivas, mas isso não atende às unidades reais, tamanha as necessidades impostas. Também, os condicionantes externos nada ajudam com a ausência de uma dinâmica de crescimento e o concomitante fortalecimento do capital especulativo, do subsídio aos grandes conglomerados através da dívida pública e do fomento ao agronegócio. Na realidade, o baixo dinamismo econômico também causador da não elevação dos empregos e da má qualidade das relações de trabalho dificulta a estruturação dos pequenos negócios e a formação de clientela, já que boa parte se estrutura no campo dos serviços, dependendo da capacidade de consumo.

PONTOS FINAIS

A institucionalidade da flexibilização do trabalho acentua, o deslocamento de postos da relação salarial para a informalidade por meio de cooperativas, trabalho familiar ou domiciliar, pequenas empresas e, muitas dessas experiências, articulam-se em rede ou territórios (Arranjos Produtivos Locais). Conformam atividades associadas às necessidades produtivas centrais e também atividades de subsistência que pouco interessam diretamente ao capital, e, conseqüentemente, sem escala de produção que possibilite ampliação dos rendimentos dos trabalhadores envolvidos. Ainda que se argumente sobre a autonomia e independência desses meios de trabalho, prevalece a pressão do desemprego e a chamada

liberdade se esvai na subordinação ao processo de trabalho das empresas contratantes. Demonstrativo dos limites das pequenas unidades produtivas e das cooperativas para se manterem com sobrevida, sobretudo, num contexto econômico agressivamente competitivo em nível internacional e onde o Brasil tem inserção espetacularmente subordinada (TAVARES, 2004). O que em si estimula uma pedagogia do disciplinamento do trabalho de forma indireta e aparentemente menos hostil do que aquela operada no emprego, mas, paradoxalmente, mais penosa e sem regulação de tempo livre, remuneração e relações de trabalho.

Em outro terreno estão as práticas de subsistência que também no campo da informalidade - por expurgo do restrito contexto do assalariamento - geram renda para consumo ao passo que igualmente obscurecem o desemprego, demonstrando que a exploração do trabalho está na base dessas sociabilidades de maior e menor conexão com o capital⁹.

As pequenas empresas, as cooperativas e o trabalho em domicílio imaginadas nessas práticas de geração de renda, para terem sucesso no sentido de se prolongarem no tempo, dependem das relações de subcontratação com grandes empresas podendo integrar o próprio processo de trabalho da contratante – tendo o ritmo e racionalidade gerencial ditado por ela -, e, os trabalhos que não possuem vínculo estreito com a organização produtiva – trabalho de subsistência - o fazem por meio subordinado no mercado. Por isso, o limite dessa perspectiva autonomista do trabalho quando restrito a um pequeno grupamento e, sua funcionalidade para reavivar o *fetice* da liberdade através da legitimação da informalização das relações de trabalho, reacendendo o conflito clássico da sociedade mercantil acerca da relação poder econômico e liberdade.

No ponto de vista liberal, a segmentação social aparece como *natural* no sentido de ser como se apresenta, de ser assim que funciona a produção e distribuição de riqueza, reafirmando o dualismo social - porque nem todos vão acompanhar as necessidades do

⁹ Mesmo as atividades de trabalho não tipicamente capitalistas, baseadas na subsistência como atividades agrícolas, artesanais e de pequenos serviços e mercadorias, onde não há venda de trabalho, mas de mercadorias e os produtores detem o próprio meio de produzir, podendo ser auxiliado pelos familiares - “*não se caracteriza como uma troca de capital por trabalho, nem consubstancia a diferença entre trabalho produtivo e improdutivo (...) estamos tratando de indivíduos que só têm a força de trabalho para vender. Mas para sobreviver não a estão vendendo ao capital. O fato de estarem no circuito do mercado não significa que são trabalhadores do capital*” (TAVARES, 2004, p.152).

capital - e a não abrangência mesma do acesso ao bem estar. E, esse processo resguarda certa pedagogia na medida em que fomenta a competição entre os sujeitos sociais. A ideologia *empreendedora* parece servir para fortalecer essa proposição, buscando adesão e consentimento a sua dissimulação nas práticas sociais concretas.

Na verdade, as condições precárias de trabalho e de inserção no mercado por parte das pequenas empresas, cooperativas e associações conformam os atrativos da própria existência da informalidade, pois daí decorre o interesse para a economia tradicional já que diminui custos e disciplina o trabalho na perspectiva de menor protagonismo político dos trabalhadores organizados ou do Estado. A perda desse atrativo por meio da maior regulamentação como prevê alguns setores do governo, inclusive da economia solidária, coloca em risco a própria existência dessas ocupações (MALAGUTI, 2000).

O que em última instância limita a autonomia do trabalho por conta própria ou em cooperativas para o cultivo ideológico do trabalho, pois esse só se realiza como trabalho abstrato se se subordina às necessidades da acumulação. E é isso que se dá nas relações de subcontratação que as pequenas unidades produtivas estabelecem para poder operar mais rentavelmente e nessa condição o processo de trabalho da empresa líder é que rege o trabalho local. Reeditando o conflito clássico da concorrência no mercado entre entes economicamente desiguais no mercado, a que o Estado não poderia se ausentar num quadro de políticas de promoção do trabalho, se desejar efetividade. Os segmentos que geram renda na esfera da mera subsistência tendem a depender ainda mais visceralmente da ação do Estado; sobretudo, se a sustentabilidade material e formação tecnológica não for expandida para este grupo de modo a favorecer a produção em escala para o mercado.

Abordar o conjunto das práticas produtivas informais na perspectiva do Estado, exige, necessariamente, retirar da responsabilidade privada a criação e sustentabilidade das mesmas, e, minorar sua insegurança sócio-econômica. Ou seja, atuar sobre sua estruturação, diminuindo a ação mercantil sobre segmentos em desvantagens econômicas, seja de capital, tecnologia ou qualificação. Isso implica dispensa de fundo público, elaboração de normas laborais e econômicas, bem como espaço público para reconhecimento, legitimação e ação política dos trabalhadores desse campo visando dirimir os conflitos.

A reflexão apresentada aqui, buscou mostrar que a nova institucionalidade do trabalho reconhece essas formas de trabalho e estrutura sentidos para desenvolvimento da subjetividade empreendedora, todavia o formato do sistema público de emprego segue com fragilidades, no sentido de dar sustentabilidade material efetiva às práticas de geração de renda, como aparece na narrativa governamental. As práticas tendem a se situar mais como atividades pontuais de assistência e menos como ação pública por direito ao trabalho. Por assim ser, reitera a permanência do trabalho informal na esfera da vida privada de seus protagonistas.

BIBLIOGRAFIA

- BARBOSA, Rosangela N. C. *A economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho*. Tese de Doutorado. São Paulo: PUC, 2005.
- _____. *A economia solidária como estratégia de governo no contexto da desregulamentação social do trabalho*. IN: SILVA, Maria Ozanira da Silva e YASBEK, Maria Carmelita (orgs). *Políticas públicas de trabalho e renda no Brasil contemporâneo*. São Paulo: Cortez, 2006.
- CACCIAMALI, Maria Cristina. Transferência de renda ou sistema público de emprego e trabalho. MORETTO, Cleide Fátima (org) *Trabalho e trabalhadores*. Ijuí: Eduijuí, 2006.
- COLBARI, Antonia. Trabalho, auto-emprego e pequenos negócios; reconfigurando as estratégias de capacitação profissional e de desenvolvimento local. 30º. *Encontro Anual da ANPOCS*. Caxambú: ANPOCS, 2006. Mimeo.
- DEDECCA, Cláudio Salvatori. Anos 90: a estabilidade com desigualdade. PRONI, Marcelo W. e HENRIQUE, W. (orgs). *Trabalho, mercado e sociedade: O Brasil nos anos 90*. São Paulo: UNESP/ UNICAMP, 2003.
- GUIMARÃES, Nadya Araújo. Sociologia do desemprego. SANTANA, Marco Aurélio e RAMALHO, José Ricardo (orgs.). *Além da fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social*. São Paulo: Boitempo, 2003.
- _____. e HIRATA, Helena (orgs). *Desemprego: trajetórias, identidades, mobilizações*. São Paulo: SENAC, 2006.

- MALAGUTI, Manoel Luiz. *Crítica à razão informal: a imaterialidade do salariado*. São Paulo: Boitempo/Edufes, 2000.
- MORETTO, Amilton e outros. Os descaminhos das políticas de emprego no Brasil. PRONI, Marcelo W. e HENRIQUE, W. (orgs). *Trabalho, mercado e sociedade: O Brasil nos anos 90*. São Paulo: UNESP/ UNICAMP, 2003.
- NORONHA, Eduardo G. “Informal”, ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil” *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol.13, n. 53, out. São Paulo: ANPOCS/EDUSC, 2003. p. 111-129.
- POCHMANN, Marcio. *O emprego na globalização: a nova divisão do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu*. São Paulo: Boitempo, 2001.
- PRONI, Marcelo W. e HENRIQUE, W. (orgs). *Trabalho, mercado e sociedade: O Brasil nos anos 90*. São Paulo: UNESP/ UNICAMP, 2003.
- SANTANA, Marco Aurélio e RAMALHO, José Ricardo. *Além da fábrica: trabalhadores, sindicatos e nova questão social*. São Paulo: Boitempo, 2003.
- SILVA, Luiz Antonio Machado da. Mercado de trabalho ontem e hoje- informalidade e empregabilidade como categorias de entendimento. SANTANA, Marco Aurélio e RAMALHO, José Ricardo (orgs.). *Além da fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social*. São Paulo: Boitempo, 2003.
- TAVARES, Maria Augusta. *Os fios (in)visíveis da produção capitalista: informalidade e precarização do trabalho*. São Paulo: Cortez, 2004.

EMERGÊNCIA DE UMA NOVA HETEROGENEIDADE OCUPACIONAL E PRODUÇÃO DE UM NOVO CONSENSO SÓCIO-POLÍTICO SOBRE A INFORMALIDADE DO PÓS 90 NA REGIÃO CENTRAL DE GOIÂNIA-GO

*Edmar Aparecido de Barra e Lopes**

RESUMO

Este trabalho (parte de uma pesquisa de doutorado em fase de conclusão) procura demonstrar a emergência de uma nova dinâmica no bojo da tradicional informalidade na região central da cidade de Goiânia-GO, que vêm ocorrendo particularmente a partir dos anos 90. Para uma melhor compreensão de tal dinâmica (denominada pela recente literatura nacional e internacional sobre a informalidade, como nova informalidade), procurou-se: *num primeiro momento*, é realizar uma breve referência histórica sobre o quadro de crise da economia brasileira e de desregulamentação do trabalho no Brasil nos anos 80/90. *Num segundo momento*, a partir da exploração de dados de um *survey* realizado pelo autor na referida zona geográfica de pesquisa, procura-se demonstrar: a) o surgimento de novos elementos constituintes do compósito da heterogeneidade ocupacional no campo da tradicional/velha informalidade na Região Central de Goiânia e; b) um processo de reforço da diferenciação sócio-espacial das feiras que fazem parte do universo de pesquisa (Feira Hippie, Feira da Lua, Feira do Sol, Mercado Aberto e vias de circulação do Setor Central).

Palavras-chave: informalidade; nova heterogeneidade ocupacional; diferenciação sócio-espacial; novo consenso sócio-político

* Doutorando em Ciências Sociais - UNICAMP-SP
edclio@terra.com.br

Apresentação

Este trabalho é parte de uma pesquisa de doutorado em curso que procura demonstrar o processamento de uma nova dinâmica no bojo da tradicional informalidade na região central da cidade, que vêm ocorrendo particularmente a partir dos anos 90. Para uma melhor compreensão de tal dinâmica (denominada pela recente literatura nacional e internacional sobre a informalidade, como nova informalidade), faz-se necessário uma breve referência histórica sobre o quadro de crise da economia brasileira e de desregulamentação do trabalho no Brasil nos anos 80/90, caracterizada pelo fenômeno da:

“(...) terceirização das ocupações, juntamente com outras tendências a ele correlacionadas, notadamente a *informalização* e a *precarização* das relações e condições e trabalho”. E ainda: “(...) o aumento do desemprego, a estagnação relativa dos rendimentos médios reais dos ocupados e a própria estagnação da estrutura distributiva da sociedade brasileira” (CARDOSO JR., 2001, p. 05).

É a partir deste vetor de análise, o da *(des)estruturação* do mercado laboral, que procuramos abordar e explicar: o crescimento da informalidade na região central de Goiânia a partir dos anos 90 bem como a emergência de elementos de uma nova informalidade no bojo da tradicional e predominante informalidade.

Mas que elementos são estes, ou seja, o que há de novo nesta velha informalidade? Quais as características de sua dimensão sócio-espacial? Quais as especificidades socio-políticas desse processo? As respostas a estas perguntas constituem o objeto deste trabalho.

Plano amostral

Para responder a estas questões, foi realizado primeiramente um *survey*. Essa modalidade de pesquisa consiste na aplicação de questionários com uma amostra de um universo delimitado. Como se trata de um *survey* as questões a serem formuladas necessitavam ter um grau de objetividade para que se pudesse, com isso, servir de instrumento de comparação entre os agentes entrevistados e, ao mesmo tempo, ser capaz, de acordo com o número da amostra, de representar todo o universo.

Neste caso, a amostra obtida foi baseada no universo dos trabalhadores informais que possuíam cadastros na Prefeitura de Goiânia para realizar sua atividade nos seguintes locais: Feira Hippie, Feira da Lua, Feira do Sol, Mercado Aberto e vias de circulação do Setor Central. Para tanto, o conjunto dos pontos (local designado onde a atividade é exercida) dos trabalhadores que exerciam suas atividades nesses lugares especificados foi considerado como sendo um universo global, uma vez que o questionário a ser aplicado era o mesmo em todos eles.

Mesmo assim, a distribuição do número de questionário a ser aplicado em cada lugar decorreu de sua proporção em relação ao universo. Ou seja, calculada a amostra, verificou-se a participação do número

de pontos de atividade econômica informal de cada lugar em relação ao total de pontos, como pode se ver no quadro abaixo.

Espaço amostral	Número de bancas	Participação relativa (%)
Feira Hippie	7.285	71,1
Feira da Lua	1.250	12,2
Feira do Sol	222	2,2
Mercado Aberto	1.345	13,1
Setor Central	148	1,4
Total	10.250	100,0

A amostra calculada considerou o universo de 10.250 informais. Neste caso ela seria uma amostra do tipo probabilística, por se basear num universo conhecido. Porém, pela peculiaridade do público investigado, considera-se essa pesquisa como sendo uma amostra não-probabilística, uma vez que nos espaços amostrais não se concentram apenas aqueles que estão regularmente cadastrados nos órgãos da administração pública. Por haver evidências dessa situação, e que é motivo de interesse para este trabalho, o cálculo amostral se efetivou apenas para se ter um parâmetro que permitisse realizar generalizações, mesmo que tratadas com relatividade.

Assim, a amostra foi calculada com um nível de confiança de 95% e margem de erro de 5%, o que ofereceu um total de 370 questionários para serem aplicados. Com base nesse dado, procedeu a sua distribuição segundo a participação dos lugares investigados no universo considerado. Como a participação da Feira da Lua e do Setor Central era muito pequena, resolveu-se ampliar o número de questionários nesses lugares, de modo que tivessem o quantitativo capaz de ser, por si só, representativo daquele lugar, o que fez que com o total de questionários a serem aplicados chegasse a 430, como pode ser visto no quadro abaixo que mostra sua distribuição pelos lugares que compõem o espaço amostral.

Espaço amostral	Número de questionários	Participação Rrelativa (%)
Feira Hippie	264	61,4
Feira da Lua	48	11,2
Feira do Sol	37	8,6
Mercado Aberto	47	10,9
Setor Central	34	7,9
Total	430	100,0

Mesmo sabendo que a amostra é não probabilística foi calculada a distância média para aplicação do questionário, de modo a torná-lo o menos enviesado possível, que foi de 27. Ou seja, uma vez aplicado um questionário o subsequente só poderia ser aplicado 27 bancas depois. Caso a pessoa da banca escolhida

não se dispusesse, a orientação foi a realizar a aplicação do questionário com a pessoa da banca à direita ou a esquerda.

Nota introdutória sobre o perfil dos trabalhadores ambulantes na Região Central de Goiânia

Para retomar a primeira questão, anteriormente colocada, ou seja, que elementos emergentes são estes observados no bojo da tradicional informalidade? Apresentaremos um breve perfil do comércio ambulante no universo empírico considerado segundo: Sexo; Faixa Etária e Escolaridade, procurando articular tais dados com as transformações recentes no mercado de trabalho: no âmbito nacional, regional e local.

O perfil do comércio ambulante por Sexo

Local da entrevista * Gênero do Entrevistado:

		Gênero do Entrevistado:		Total
		Masculino	Feminino	
Local da feira	Feira Hippie	139	125	264
	Feira da Lua	21	27	48
	Feira do Sol	19	18	37
	Mercado	29	18	47
	Setor Central	27	7	34
Total		235	195	430

Como está demonstrado no gráfico acima, resultante da elaboração de dados obtidos a partir do survey referido, a diferença do número de homens (235) frente ao número de mulheres (195) no universo total considerado, de 430 trabalhadores ambulantes na Região Central de Goiânia é, hoje, de menos de 17% . Esta diferença já foi bem menos significativa a pouco tempo.

Em que pese, a falta de pesquisas realizadas com o mesmo universo empírico em datas anteriores e com metodologia claramente evidenciada, é possível deduzir que a diferença do número de homens para o número de mulheres no mercado de trabalho informal da região central de Goiânia vem diminuindo de forma expressiva em função de vários fatores relacionados ao panorama geral da ocupação e do desemprego em Goiás.

Em primeiro lugar, devemos assinalar o crescimento da População em Idade Ativa (PIA) de 29,43% entre 1992 e 2001, segundo IBGE-PNAD. Crescimento que se concentrou na população urbana, uma vez que houve queda do PIA rural¹ (em consequência da migração do campo para a cidade ocorrida no período). Deste modo se a população em idade ativa urbana de Goiás correspondia a 78,6%, em 1992, chegou a representar 87,5%, em 2001.

¹ Em 1992 o PIA rural correspondia a 21,4% do total do estado, em 2001 o PIA rural passou a corresponder a apenas 12,5% do estado.

Em segundo lugar e no mesmo intervalo de tempo, “a população feminina (33,61%) cresceu mais que a masculina (25,27%)” (DIEESE, 2003, p. 27). Importante ressaltar que, em 1992, os homens correspondiam a 50,2% da PIA, enquanto as mulheres 49,8%. Em 2001, a população masculina totalizou 48,6% da PIA total, e a feminina chegou a 51,4% do total (2003, p.27).

Em terceiro lugar, cabe ressaltar também que: “A forte entrada da mulher no mercado de trabalho também fez com que o crescimento relativo das mulheres no contingente de desempregados fosse mais intenso que o dos homens. Para o sexo masculino, o desemprego elevou-se em 53,49%. No caso das mulheres o aumento atingiu 79,14%” (DIEESE, 2003, p.31).

É também de fundamental importância para a compreensão do aumento do número de mulheres no mercado de trabalho informal na região central de Goiânia, o cálculo da PNAD, segundo o qual, entre 1992 e 2001, foi registrado um incremento de 33,33% da taxa de desemprego – em relação a PEA.²

Faixa Etária

Local da entrevista * Faixa de Idade

	Faixa de Idade					Total
	De 12 até anos	De 20 até anos	De 30 até anos	De 40 até anos	60 ou mais	
Local da Feira Hippie	54	58	70	79	3	264
entrevista Feira da Lua	4	17	16	9	2	48
Feira do Sol	5	7	6	16	3	37
Mercado	9	9	10	19	0	47
Setor Central	4	6	6	14	4	34
Total	76	97	108	137	12	430

É muito comum a opinião segundo a qual os trabalhadores ambulantes são velhos e aposentados, entretanto a tabela acima mostra outra realidade. A maior proporção de indivíduos ocupados em atividades informais no universo empírico considerado, são justamente aqueles que formam os segmentos do chamado núcleo do mercado de trabalho: 20 a 29 anos e 30 a 39 anos, que respondem juntos por 47,67% do total de entrevistados.

Estes números refletem, em grande parte: a) o maior crescimento da PEA em relação ao crescimento do mercado de trabalho formal no estado e em Goiânia; b) a já referida forte migração do campo para a cidade, principalmente para a Região Metropolitana de Goiânia, nas últimas décadas; c) o forte processo de *terceirização* de processos produtivos da indústria de transformação e da agro-indústria em Goiás (que afetou fortemente os índices de trabalhadores com carteira assinada nestes setores); d) o expressivo crescimento do setor de serviços na região Metropolitana de Goiânia, fortemente caracterizado por relações precárias e incertas de trabalho nas quais o trabalhador tende a desenvolver trajetórias ocupacionais marcadas pela alternância entre situações de ocupação e desocupação, etc.

² Fonte: IBGE. PNAD/1992. Ver: DIEESE-GO, 2003,31.

Outro ponto que merece ser considerado é o número de jovens (entre 12 e 19 anos) no mercado de trabalho informal, 17,67% do total considerado. Estes números são muito sintomáticos: a) revelam a persistência de um modelo distributivo de renda que vai na contra-corrente das novas tendências produtivas do capitalismo que procuram aumentar mais e mais o período escolaridade dos indivíduos, retardando seu ingresso no mercado de trabalho; b) revelam uma relativa falência das políticas públicas locais de inclusão social da infância e da juventude; c) colocam a problemática das dificuldades encontradas no que diz respeito à sua inserção no mercado de trabalho formal, cada vez mais discriminatório em virtude das mudanças no âmbito produtivo do capitalismo e do crescente número pessoas que engrossam as fileiras dos desempregados.

Mas também não podemos deixar de analisar, ainda que brevemente, o conjunto de pessoas entre 40 e 59 anos (31,86%). O quantitativo destes indivíduos parece revelar: a) um processo de diminuição da renda per capita das famílias dos indivíduos considerados, já que são muito comuns aposentados e/ou avós participarem no sustento da família, especialmente em períodos de crise; b) também sugere uma crescente incompatibilidade entre valor de aposentadorias e/ou pensões recebidas e custo de vida; some-se a isto, o que uma pesquisa qualitativa em curso (biografia ocupacional) poderá revelar com mais precisão, a simples inexistência de aposentadoria e/ou pensão para muitos destes trabalhadores, em virtude de trajetórias ocupacionais semi ou totalmente estranhas ao mercado de trabalho formal e; também não podemos deixar de ressaltar, que o aumento da longevidade dos brasileiros tem refletido na forma de uma maior participação destes no mercado de trabalho, tanto formal quanto informal.

Escolaridade

Tabela 20 - Qual o seu nível de instrução?

	Frequência	Percentual	Percentual válido	Percentual acumulado
Sem instrução ; analfabeto	8	1,9	1,9	1,9
Ensino fundamental incompleto	91	21,2	21,2	23,0
Ensino fundamental completo	55	12,8	12,8	35,8
Ensino médio incompleto	77	17,9	17,9	53,7
Ensino médio completo	139	32,3	32,3	86,0
Ensino superior incompleto	44	10,2	10,2	96,3
Ensino superior completo	14	3,3	3,3	99,5
Especialização, mestrado ou doutorado	2	,5	,5	100,0
Total	430	100,0	100,0	

Um dado que logo chama atenção quando nos voltamos para a questão da escolaridade neste universo de trabalhadores, é o grande número de indivíduos com Ensino Médio Completo (139) e Ensino Médio Incompleto (77), no conjunto total de 430, juntos correspondem a 50,73% do total de indivíduos pesquisados.

Este dado é muito revelador das transformações recentes na economia brasileira (1980/1990), caracterizada pela: “*des-regulação* do trabalho no país e pelos seus desdobramentos no que tange ao funcionamento do mercado laboral no país” (CARDOSO JR., 2001, p.05). Apesar de ser quase unanimidade entre os especialistas o fato de que a escolaridade é uma forte variável positiva para a possibilidade de inserção do indivíduo no mercado de trabalho formal, fica também claro que o processo de reestruturação produtiva da economia brasileira, particularmente após os anos 90, têm relativizado muito o peso desta variável, considerada isoladamente, enquanto elemento de inserção neste mercado de trabalho.

Paralelamente, os números de indivíduos com Ensino Fundamental Incompleto (91) e Ensino Fundamental Completo (55), correspondem no conjunto a 33,95% do universo do conjunto dos indivíduos pesquisados. Por um lado, este expressivo quantitativo revela o que já foi de certo modo dito, uma forte repulsa do mercado de trabalho formal em relação a trabalhadores de baixa/baixíssima escolaridade.

Um fato muito interessante a ser ressaltado é o número de trabalhadores Sem Instrução ou Analfabetos, apenas 08 indivíduos, o que representa 1,86% do total do universo considerado. Se todos os dados até agora apresentados são muito preocupantes, este parece sugerir um relativo sucesso no processo de massificação do acesso a educação no país (não problematizando evidentemente a qualidade da mesma).

Já o número de indivíduos com Ensino Superior Incompleto (44) e Ensino Superior Completo (14) e Especialização ou Mestrado ou Doutorado (2) representam no conjunto 13,95% do total dos entrevistados. Este dado reforça a idéia da relativização do peso da variável escolaridade, isoladamente considerada, no cenário de crise e des-regulamentação do mercado de trabalho.

Transformação Sócio-Econômica da Informalidade: emergência de uma nova informalidade

Esta nova abordagem do informal está marcada por um contexto histórico específico. Caracterizado pela evolução da economia mundial e pelas reformas econômicas generalizadas na região da América Latina - particularmente – no decênio dos noventa. O que implicou na introdução de elementos que transformaram as características do informal e que, em consequência, demandam re-elaborações conceituais.

Alguns autores, em especial, tem contribuído para esta nova abordagem. Em recente artigo, por exemplo, (LIMA;SOARES,2002, p.167), fundamentados em (SASSEN, 2000), (BROAD, 2000) e (TABAK,2000), sublinham que:

“A questão da informalidade como processo de casualização do trabalho, através do trabalho part-time, temporário, por tarefa, trabalho industrial doméstico, todos em tese, da economia formal, mas nos quais os trabalhadores e suas famílias são forçados a misturar empregos no setor formal e informal, para atender as necessidades da família. Seria o retorno do ônus da reprodução da força de trabalho na própria família e o enfraquecimento da regulação sobre o mercado de trabalho”.

Trata-se de uma abordagem que também vem no sentido de reforçar o conceito de “nova informalidade” de (PÉREZ-SAINZ, 1996, p. 199):

“Processo que incorpora novos contingentes de trabalhadores antes no mercado formal e protegido. Processo no qual juntam-se aos trabalhadores do ‘velho informal’ autônomos de todos os tipos e atividades. Em comum, agora, a falta da perspectiva de inserção na formalidade, antes vista como o futuro desejado. (...) Muda a perspectiva, a informalidade deixa de representar algo transitório, para constituir-se em definitivo”.³

Uma outra análise dos processos que nesta abordagem, são qualificados como responsáveis pela denominada “nova informalidade”, nos é oferecida por (CACCIAMALI, 1999, p. 2063). A nível internacional, destaca que o processo de globalização e reestruturação tem resultado em: a) altas taxas de desemprego nos países centrais e periféricos; b) aumento da precarização e do desemprego; c) crescimento das atividades não-regulamentadas/ “economia subterrânea” e do trabalho por conta própria.⁴

Na América Latina, esta autora reforça que algumas das principais características relacionada a emergência de uma nova heterogeneidade ocupacional da informalidade são: a) uma diminuição relativa do emprego industrial; b) maior expansão do terciário; c) ampliação do informal; d) ampliação do emprego não-regulamentado; e) crescimento das taxas de desemprego, atingindo taxas inéditas.⁵

No caso brasileiro, destaca que já no alvorecer dos anos 80 temos o início do processo de desestruturação do mercado de trabalho caracterizado pela precarização do emprego, crescimento do trabalho assalariado precário (clandestino, ilegal, não registrado, por conta própria, sem contribuição previdenciária).⁶

Outros dois outros autores (DEDECCA E BALTAR, 1997) engrossam a fileira desta nova abordagem sobre o setor informal. A partir da análise deste novo contexto que acabamos expor, explicam que no Brasil esse processo resultou numa ampliação da informalidade, como consequência da transferência dos trabalhadores inseridos nas atividades formais (capitalistas ou legais) para atividades informais (não

³ Lima e Soares (2002:163-181) fazem uma inteligente e sugestiva análise a partir desta discussão bibliográfica, ao analisarem uma situação na qual a nova e a velha informalidade se entrelaçam de forma dinâmica e contraditória. Trata-se de uma pesquisa conduzida pelos mesmos relativa a um clauster do vestuário encravado interior de Pernambuco, formado pelas cidades de Caruaru, Santa Cruz do Capibaribe e Toritama, que, juntas, são responsáveis por 60% da produção do vestuário no Estado. Analisam o modo como a informalidade marcou a formação do cluster e o modo como suas mudanças decorrem da progressiva integração da economia regional e nacional na chamada globalização. Analisam deste modo: 1) as mudanças que vêm ocorrendo; 2) seus impactos sobre as relações de trabalho e; 3) as especificidades que a ‘velha informalidade’ tem assumido neste novo contexto da globalização, marcado pela incorporação de regiões e países a uma economia internacionalizada e longe de qualquer homogeneização.

⁴ “No caso dos EUA os estudos têm constatado um rebaixamento do nível salarial e uma maior desigualdade dos salários, menores taxas de desemprego, porém um crescimento maior do emprego precário (parcial, tempo determinado, não registrado, etc.). Na Europa, verifica maiores taxas de desemprego e menor desigualdade salarial, mas também cresce o emprego precário”. Ver: CACCIAMALI (1999: 2059-2074).

⁵ A autora não só elenca tais consequências deste processo, como exemplifica: “de acordo com a CEPAL de cada 100 empregos gerados durante 1990-1995, 85 correspondem ao setor informal” (Cacciamali, 1999, p.28).

⁶ “Na década de 1990, constatam-se as maiores taxas de crescimento do desemprego na história do país, uma grande expansão do setor terciário (micro e pequenas empresas). No período 1989-98, o emprego industrial caiu em 8%; decresceu o emprego com carteira assinada em 12%; aumentou o emprego sem carteira em 7% e os por conta própria em 6%. No período 1989-1995, houve um acréscimo do número de desempregados de 16% em média a cada ano”. (Cacciamali, 1999:2067).

tipicamente capitalistas e/ou legais) – dando origem ao que se tem denominado de “nova informalidade” nos países periféricos.

Estes autores (1997:65-84) afirmam que no Brasil essa “nova informalidade” - que resulta do processo de reestruturação produtiva - tem se caracterizado por: a) crescimento do número de autônomos que trabalham para as empresas, isto é, uma informalidade que se articula com o processo produtivo desenvolvido nas atividades formais; b) crescimento da entrada de novas pessoas na informalidade, detentoras de trajetórias profissionais constituídas nas atividades formais; c) criação de novos produtos e de novas atividades econômicas, bem como a redefinição de outras anteriormente já existentes - mudanças refletidas na qualidade dos produtos e dos serviços oferecidos diretamente ao público em geral.

Acrescentam que: “a ‘nova informalidade’ se caracteriza pela presença de novos trabalhadores informais, em velhas e novas atividades, articuladas ou não com os processos produtivos formais, ou em atividades tradicionais da ‘velha informalidade’ que são por eles redefinidas” (DEDECCA; BALTAR, 1997, p. 73),

Concluimos esta parte do trabalho relativa a nova informalidade, ressaltando ainda a contribuição de (DRUCK; FILGUEIRAS; AMARAL, 2002, p.29) que lembram que este e qualquer outro conceito de informalidade tanto pode se constituir em um problema quanto em uma solução, tanto pode obscurecer quanto revelar, a depender do uso que se faça dele e da clareza que se tenha com relação aos seus limites explicativos, tanto no plano teórico quanto no empírico.

A partir do que foi exposto, podemos afirmar que os dados apresentados até agora apontam para a emergência de elementos de uma nova heterogeneidade ocupacional no interior da tradicional e predominante heterogeneidade ocupacional do mercado de trabalho da região central de Goiânia.

Esta nova dinâmica está intimamente relacionada a estas transformações que têm acometido o mundo do trabalho. Assim, tem se alterado, por exemplo, o perfil sócio-econômico destes trabalhadores, cresce fortemente no mercado de trabalho, objeto desta pesquisa: a) a participação feminina; b) o número de pessoas de 20 a 29 anos, de 30 a 39 anos e de 40 a 59 anos, bem como o número de jovens e adultos; c) observa-se também entre estes indivíduos, um expressivo aumento no nível de escolaridade.

Diferenciação Sócio-Espacial da Informalidade: emergência de uma nova informalidade

Pesquisa coordenada por (AMARAL; RABELO, 1999, p.24), analisa entre outras coisas o local de residência dos frequentadores das feiras e concluem:

“Na *Feira da Lua*, os entrevistados estão distribuídos em todas as categorias sociais, 52,6% moram em bairros de classe B/C ou superior e 47,4% moram em bairros de classe C ou inferior. A *Feira do Sol* apresenta dados próximos a estes, mas com um leve aumento dos entrevistados residentes em bairros B/C ou superior (58,9%) e um pequeno declínio da percentagem de residentes em bairros C ou inferior (41,1%). Observamos ainda que, além de regional a *Feira Hippie* possui uma grande quantidade de entrevistados com baixo poder aquisitivo, já que 76,1% deles moram em bairros de classe C ou inferior e somente 23,1% moram em bairros de classe B/C ou superior”.⁷

⁷O Projeto Mercado Aberto e os trabalhadores que desenvolvem suas atividades em pontos isolados das ruas do centro da cidade de Goiânia, não fazem parte desta pesquisa.

Também encontramos uma expressiva discrepância no nível de escolaridade dos trabalhadores destas feiras, principalmente quando comparamos de um lado a Feira da Lua e Feira do Sol e de outro, a Feira Hippie. Dados do survey realizado pelo autor desta pesquisa em curso revelam os seguintes números sobre o conjunto dos trabalhadores entrevistados na *Feira da Lua*: têm Ensino Superior Incompleto (18,8%), Ensino Superior Completo (8,3%) e Especialização, Mestrado ou Doutorado (2,1%), totalizando 29,2% de indivíduos com alto/altíssimo níveis de escolaridade. Já a *Feira do Sol* apresenta revelou os seguintes números: Ensino Superior Incompleto (18,9%), Ensino Superior Completo (10,8) e Especialização, Mestrado ou Doutorado (2,7%), somando 32,4% indivíduos com alto ou altíssimo nível de escolaridade.

De outro lado, a Feira Hippie, fornece os seguintes dados: Ensino Superior Incompleto (9,5%), Ensino Superior Completo (1,9%) e Especialização, Mestrado ou Doutorado (0,0%%), somando 11,4% de indivíduos com alto ou altíssimo nível de escolaridade

Percebemos, pois, que ao processo de crise e des-regulação que marcou o mundo do trabalho na década de 90 no Brasil e em Goiás, segue-se não só a emergência de uma nova heterogeneidade ocupacional do mercado de trabalho informal da região central de Goiânia (como já foi demonstrado), mas também um processo de reforço da diferenciação sócio-espacial das feiras (tanto dos trabalhadores informais destas quanto de seus frequentadores) que se consolida e que avança juntamente com o processo de regulamentação das atividades informais por parte da Prefeitura, reafirmando – de certo modo – a lógica capitalista de produção e regulação e consumo do espaço urbano.

Qual o seu nível de instrução? * Local da entrevista

		Local da entrevista					Total
Qual o seu nível de instrução?	Sem instrução; analfabeto	Feira Hippie	Feira da Lua	Feira do Sol	Mercado Aberto	Setor Central	
		1,9%			2,1%	5,9%	1,9%
	Ensino Fundamental incompleto.	5			1	1	9
		20,5%	10,4%	16,2%	21,3%	47,1%	21,2%
	Ensino Fundamental completo	3					5
		14,8%	2,1%	13,5%	12,8%	11,8%	12,8%
	Ensino Médio Incompleto.	5					7
		20,8%	14,6%	13,5%	17,0%	5,9%	17,9%
	Ensino médio completo.	8	2		2		13
		30,7%	43,8%	24,3%	42,6%	23,5%	32,3%
	Ensino Superior Incompleto.	2					4
		9,5%	18,8%	18,9%	4,3%	2,9%	10,2%

Ensino Superior completo	1,9%	8,3%	10,8%	2,9%	3,3%	1,4%
Especialização, mestrado ou doutorado						
Tota	264	48	37	47	34	430
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Produção de um Novo Consenso Político sobre a Informalidade no pós 90

Como já foi dito, a década de 90 é um período repleto de conseqüências para o mundo do trabalho e para o modo como isto afeta organização do espaço público. O forte crescimento do trabalho informal nesta década, pouco a pouco faz com que o mesmo deixe de ser algo temporário e passe a se configurar como meio de vida de um número cada vez maior de trabalhadores.

De outro lado, a incapacidade do Estado ou a opção do mesmo pelo modelo distributivo associado ao neo-liberalismo e as conseqüências sociais deste, faz com que pouco a pouco o trabalho informal, em geral visto como questão de polícia - passe pouco a pouco a merecer um outro olhar, caracterizado pelas iniciativas do poder público (Prefeitura) visando conformá-lo esteticamente à ordem cidadina (através de projetos de intervenção nas feiras), bem como avançar no processo de regulamentação daquilo que já não pode ser ignorado.

Neste sentido, pode-se dizer que a partir da década de 90, principalmente a partir de meados da mesma, começa a se desenhar a construção de um novo consentimento sócio-político sobre a presença da informalidade na região central da cidade.

Neste processo os trabalhadores ambulantes da região central de Goiânia vivenciaram, num primeiro momento, vários conflitos (muitas vezes diretos) e outras formas de resistências contra projetos unilaterais da Prefeitura e de aliados políticos da mesma, que visavam “limpar” a região central da cidade.

Num segundo momento, estes trabalhadores conquistaram e vivenciaram o reivindicado direito de participarem nas negociações de projetos que giravam em torno das condições de permanência dos mesmos no centro da cidade. Embora, não faltasse também por parte de diferentes representantes do poder público, várias tentativas de cooptação e envolvimento, visando a aprovação de projetos polêmicos de retirada dos mesmos da região central de Goiânia.

De uma forma geral, podemos dizer que o novo cenário dos anos 90 e suas conseqüências para o mundo do trabalho, contribuiu para impor a necessidade de um novo consenso (ainda que sempre provisório) sobre a presença dos trabalhadores informais (ambulantes) no centro da cidade.

A nova representação que pouco a pouco se constrói sobre estes trabalhadores a partir de meados da década de 90 na imprensa local de grande circulação (Jornal Diário da Manhã e Jornal O Popular), contrasta com a forma como estes trabalhadores eram geralmente representados nos mesmos veículos de comunicação na década de 80. Grosso modo, podemos dizer, para ilustrar as características do novo fio narrativo que se constrói sobre estes trabalhadores, que estes trabalhadores passam das páginas do caderno de polícia para as páginas do caderno cidade. Apontando uma mudança de enfoque que a chamada cidade letrada passa a conferir a questão do trabalho informal de maneira geral.

REFERÊNCIAS

- AMARAL, L.; RABELO, F. Formas culturais e percepção social dos freqüentadores de feiras de arte e alimentação de Goiânia. Caderno de Pesquisa do Departamento de Ciências Sociais, n. 02. Goiânia-GO, 1999.
- BROAD, D. “The periodic casualization of work: the informal economy: the informal economy, casual labor, and the *longue durée*” in TABAK, Faruk; CRICHLOW, Michaeline. *Informalization. Process and structure*. Baltimore/London: The Johns Hopkins University Press, 2000.
- CACCIAMALI, M. C. Globalização e processo de informalidade. Encontro nacional de Economia – ANPEC, Belém, vol. 3, p. 2059-2074, 1999.
- CARDOSO JR, José Celso. Crise e desregulação do trabalho no Brasil. IPEA- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília-DF, 2001
- DEDECCA, C. S.; BALTAR, P. E. “Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90” in *Estudos Econômicos*, IPE-USP, São Paulo, v. 27, n. especial, p. 65-84, 1997.
- DIEESE-GO – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos – Escritório Regional de Goiás. “ Perfil do mercado de trabalho na década de 90 em Goiás”, 2003
- DRUCK, G; FILGUEIRAS, L.; AMARAL, M.. O conceito de informalidade: problema ou solução? – um exercício de aplicação empírica dos conceitos in *Dossiê: Trabalho, Flexibilidade e Precarização* (Coord. DRUCK, G.). Bahia-Salvador, UFBA, Caderno CRH, n. 37, jul-dez, p. 163-181, 2002.
- LIMA, J.; SOARES, M. “Trabalho flexível e o novo informal” in *Dossiê – Trabalho, Flexibilidade e Precarização* (coord. DRUCK, G.). Bahia-Salvador, UFBA, Caderno CRH, n. 37, jul-dez, p. 163-181, 2002.
- PÉREZ-SAINZ, J. Neoinformalidad en Centroamérica. San José, Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), 1996.
- _____. Mejor cercanos que lejanos: globalización, autogeneración de empleo y territorialidad en Centroamérica. San José, Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), 1999.
- SASSEN, S. “The demise of Pax Americana and the emergence of informalization as a systemic trend” in TABAK, F.; CRICHLOW, M. *Informalization, process and structure*. Baltimore/London: The Johns Hopkins University Press, 2000.
- TABAK, F. “The rise and demise of pax Americana and the changing geography and structure of production” in TABAK, F.; CRICHLOW, M. *Informalization, process and structure*. Baltimore/London: The Johns Hopkins University Press, 2000.

EVOLUÇÃO E QUALIFICAÇÃO DO MERCADO FORMAL DE TRABALHO EM SANTA CATARINA

*Lauro Mattei**

*Aline Zeli Venturi***

RESUMO

As transformações estruturais que atingiram o capitalismo nas últimas décadas do século XX causaram impactos sobre o mundo do trabalho. Fatores como a terceira revolução tecnológica, a abertura comercial e a desregulamentação dos mercados, sob a égide da globalização econômica, delinearam um movimento de reestruturação produtiva nas empresas, reduzindo os empregos e precarizando as relações de trabalho. Essas mudanças atingiram os países centrais e mais intensamente os trabalhadores dos países periféricos, como o Brasil, onde este processo ainda foi agravado pelas políticas econômicas adotadas na década de 1990. Neste sentido, o trabalho tem como objetivo identificar e analisar o impacto dessas transformações no mercado de trabalho formal catarinense, à luz das políticas que provocaram uma reestruturação na indústria nacional e eliminaram os empregos formalizados, além de contribuir para o crescimento dos índices de informalidade. O estudo está baseado nos dados secundários da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do MTE.

Palavras-chave: Mercado formal de trabalho; reestruturação produtiva; Santa Catarina.

* Professor Doutor do Departamento de Ciências Econômicas na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).
mattei@cse.ufsc.br

** Graduanda do curso de Ciências Econômicas da UFSC e bolsista do Programa PIBIC - CNPq/ UFSC 2006/2007.
alinezeli@yahoo.com.br

Introdução

Este trabalho tem como objetivo apresentar algumas características da dinâmica evolutiva do mercado formal de trabalho catarinense a partir da década de 1990. Devido às transformações do mercado de trabalho mundial, a partir das novas formas de produção e organização do trabalho inseridas no pós-guerra, constatou-se que este processo também está em curso nos países periféricos da economia globalizada.

No caso específico do mercado de trabalho brasileiro, nota-se que o mesmo foi atingido a partir das políticas de liberalização e flexibilização que chegaram ao país ao final dos anos de 1980. Visando atender aos requisitos da “modernidade”, o Brasil, assim como outros países da América Latina que incorporaram os ideais liberais do Consenso de Washington, abriu seu comércio à concorrência mundial e adotou, a partir de 1990, uma agenda de reformas estruturais que visaram obter a estabilidade macroeconômica.

Neste contexto de reestruturação, a exposição das empresas nacionais ao intercâmbio mundial provocou uma queda na produtividade, impondo às mesmas a necessidade de adoção de medidas relativas à redução de custos. Estas práticas reduziram o emprego formal e provocaram no Brasil, mais intensamente do que nos países centrais, mudanças na formatação e na qualidade dos postos de trabalho. Houve uma redução dos vínculos formais paralelamente ao aumento das ocupações informais e dos trabalhadores não-assalariados, que quase sempre são acompanhados recebem menores salários, além de não terem proteção social,

O mercado de trabalho catarinense, apesar do maior grau de formalização em relação às outras unidades federativas, também sofreu com as mudanças gerais da economia brasileira. O Estado de Santa Catarina, historicamente formado por uma estrutura produtiva diversificada e descentralizada, com forte participação do setor agrário exportador e expressiva produção industrial, também acompanhou as mudanças por que passou a economia nacional. A abertura comercial, os planos de estabilização econômica que se seguiram e, principalmente, a retirada do Estado como promotor do desenvolvimento, tiveram consequências sobre as relações econômicas e de trabalho no estado catarinense. Os empregos em Santa Catarina sofreram os impactos destas mudanças e o mercado de trabalho catarinense apresentou importantes alterações no final do século XX.

Neste contexto, o artigo pretende discutir as principais transformações ocorridas no mercado de trabalho, buscando caracterizar a dinâmica das ocupações formais em Santa Catarina a partir da década de 1990. Dispondo de dados do Ministério do Trabalho - relativos ao mercado formal de trabalho em Santa Catarina – analisam-se brevemente a evolução dos postos de trabalho de acordo com os setores econômicos, o gênero, o nível de escolaridade e a remuneração dos trabalhadores catarinenses.

O trabalho está organizado em quatro seções que procuram esclarecer as transformações no mercado de trabalho catarinense, além desta introdução. A primeira seção se refere aos aspectos do trabalho no mundo globalizado e as mudanças que esse mercado enfrentou a partir dos anos de 1980. A segunda seção discute essas mudanças no contexto nacional, priorizando as condições do mercado de trabalho na década de 1990. A terceira seção faz diversas considerações sobre o estado catarinense e a composição de seu mercado de trabalho, enquanto a quarta seção apresenta uma análise estadual através dos dados obtidos sobre os empregos formais em Santa Catarina. O artigo encerra-se com breves considerações a respeito dos dados analisados, mostrando a evolução dos empregos formais e assinalando a nova face do mercado formal de trabalho no referido estado.

1. Breves notas sobre as principais transformações no mundo do trabalho

O final do século XX representou um período de grandes e profundas transformações estruturais da economia mundial. Depois de uma fase de expansão e melhoria das condições de vida, orientadas pelos investimentos estatais em bem-estar social e pelo auge do modelo fordista de produção, os países capitalistas enfrentaram uma crise em suas estruturas econômicas que os obrigou a buscar alternativas de sustentação da produtividade.

A Terceira Revolução Tecnológica em andamento possibilitou a incorporação de um novo padrão de acumulação baseado na especialização e na flexibilidade das atividades produtivas. Este modelo de acumulação flexível ocasionou uma reformulação dos processos de organização dos meios produtivos, exigindo alta produtividade, maior qualidade dos produtos e a redução de estoques. O progresso advindo com esta revolução mostrou-se mais inovador do que em todas as revoluções anteriores e provocou alterações em todos os setores produtivos. Os avanços em informática, automação industrial e biotecnologia se ampliaram para todos os setores da economia, inclusive para o setor de serviços, provocando uma mudança nos processos de trabalho que passaram a incorporar características flexíveis e polivalentes nas plantas produtivas.

A crise que se colocava para a sociedade capitalista, com gastos elevados da produção em massa, passou a exigir das empresas um constante controle dos custos a fim de manter seus lucros elevados. Ocorreu assim uma passagem do paradigma fordista de produção em massa para uma produção mais flexível e especializada, que buscou se adequar à nova demanda de produtos mais elaborados e diversificados. Houve o aparecimento de novas formas de gestão e organização da produção, refletindo o esgotamento do padrão fordista de produção. Segundo Antunes (2002), as transformações no processo produtivo, com a constituição de formas flexíveis de acumulação, de nova gestão organizacional, do avanço tecnológico e especialmente do modelo japonês, foram, em um momento de concorrência exacerbada pelos monopólios, a resposta do capital à sua crise estrutural.

A reestruturação econômica colocada em andamento dentro das firmas foi acompanhada por mudanças políticas no contexto mundial. A regulação econômica e a proteção que os estados vinham exercendo sobre suas economias foram substituídas por uma série de reformas liberais a fim de ajustar o mercado às novas exigências. A globalização econômica tornou-se o fio condutor do processo, com o argumento de aumentar os fluxos de comércio, os investimentos internacionais e a modernização dos parques produtivos.

As mudanças estruturais ganharam força a partir dos anos de 1980, quando a ideologia neoliberal se impôs como modelo de organização política da sociedade. Com a queda dos acordos econômicos internacionais houve um colapso no sistema e o ambiente econômico foi tomado por políticas de contração monetária, elevação da taxa de juros, desregulamentação dos mercados, privatizações e alteração do papel do Estado. A agenda neoliberal questionou o padrão produtivo através de medidas de liberalização comercial e desregulamentação do mercado financeiro. O Estado tornou-se isento da defesa da produção e do emprego e passou a ser apenas regulador das forças econômicas.

A globalização econômica foi resultado desses ajustes do sistema capitalista, frente às novas exigências do mercado. O avanço da transnacionalização do capital¹ desencadeou uma corrida pela busca de competitividade nos mercados mundiais. Diante do quadro de instabilidade dos mercados as empresas tiveram que se reestruturar para continuar competindo. De acordo com Dedecca (1997), a financeirização do capital industrial no

¹ Sampaio Jr. 1998, p. 26.

contexto de instabilidade e globalização econômica, desestabilizou os padrões de concorrência entre os capitais e passou a exigir das empresas uma atuação suficientemente ágil para enfrentar as novas condições de concorrência capitalista.

Essas mudanças configuraram uma etapa mais avançada de progresso tecnológico e de acumulação financeira de capital, caracterizada como um estágio mais profundo da internacionalização da vida econômica, política, social e cultural (COUTINHO, 1996). Esse processo de globalização, resultado de todas estas mudanças ancoradas nas forças do livre mercado, teve impactos por todas as décadas posteriores ao seu surgimento, e foi responsável por grandes mudanças nas relações de trabalho nas economias capitalistas.

A flexibilização das relações de trabalho apareceu como parte do processo de racionalização produtiva das empresas, quando a estabilidade nas relações trabalhistas não pôde mais ser sustentada num contexto de instabilidade dos mercados, acirramento da concorrência e a incorporação mais rápida do progresso técnico (DEDECCA, 1997). A flexibilização foi preconizada como uma das exigências necessárias ao aumento da produtividade e à reversão da crise. Contudo, diante da forma desregulada de concorrência, ela foi responsável por causar redução nos empregos estáveis e aumento do subemprego (POCHMANN, 2002). A automação desenvolvida com a revolução tecnológica reduziu drasticamente o número de trabalhadores e trouxe o efeito do desemprego estrutural em massa para a maioria dos países capitalistas. A diversificação das linhas de produção e a subcontratação tornaram-se facilmente adotáveis graças à dispersão das estruturas negociadoras e a quebra das relações contratuais de trabalho. Isso deu origem a novas formas de contratação como trabalho temporário, por tempo parcial, terceirização e aumento substancial do emprego informal. Os sindicatos foram enfraquecidos e a negociação passou a ter caráter individual, fazendo diminuir o poder de barganha da classe operária.

As inovações tecnológicas aceleraram as transformações no mundo do trabalho, provocando mudanças qualitativas e alterando também a distribuição setorial do emprego, de forma que os postos de trabalho, criados nas atividades ligadas à tecnologia, não compensaram os postos destruídos pela reestruturação. Quanto à qualificação do trabalhador as formas de produção mais flexíveis tenderam a desqualificar o mesmo, a partir da fragmentação do trabalho complexo, tornando a realização do processo padronizada e de ritmo mais intenso. A fragmentação do trabalho, adicionada ao incremento tecnológico, possibilitou ao capital uma maior exploração e controle sobre a força de trabalho (ANTUNES, 1997). O desenvolvimento de novas tecnologias gerou excedentes da força de trabalho, fazendo elevar os índices de desemprego estrutural, ocorrendo também um retrocesso do poder sindical.

A desregulamentação do mercado de trabalho, e o retrocesso por parte do Estado nas políticas públicas voltadas à proteção do emprego, só fizeram aumentar a insegurança dos trabalhadores e tornar precárias as relações de trabalho.

Segundo Pereira (1998 p. 107):

A busca de flexibilidade na organização da produção, em contraste com a rigidez do modelo fordista, passa a ser sinônimo de redução dos gastos com mão-de-obra direta pelas empresas, resultando em redução da segurança do emprego e acentuando as formas de “precarização” do trabalho.

A precarização das relações de trabalho se dá por meio da substituição das relações formais de emprego por relações informais, sem carteira assinada e outros benefícios, e por trabalho temporário, em tempo parcial ou a domicílio, caracterizando-se assim por uma forma individualizada de trabalho. Nos últimos anos ampliaram-se essas formas de inserção da força trabalhadora, de forma que o setor formal não foi mais capaz de absorver o excesso de mão-de-obra. Os trabalhadores passaram a se submeter a formas precarizadas

de trabalho, se desqualificando ainda mais e agravando o quadro social do mundo do trabalho.

Dessa maneira, os processos de flexibilização produtiva, abertura comercial e financeira e a reestruturação tecnológica das empresas tiveram consequências relevantes sobre as relações de trabalho a partir do final do século XX. As mudanças políticas e econômicas em curso promoveram alterações nas formas de ocupação, inserindo no mercado de trabalho novas formas de contratação e organização do processo de trabalho. A partir do movimento de reestruturação das empresas, os custos trabalhistas foram enxugados e uma onda de desemprego atingiu as economias centrais e periféricas. A flexibilização das relações de trabalho, com a incorporação de trabalhadores temporários, terceirizados e subempregados, foi a resposta da nova ordem econômica vigente diante da falta de empregos.

Estes movimentos gerais podem assim caracterizar os impactos dos novos moldes de reprodução do capital sobre a classe que vive do trabalho. Em termos gerais, o desenvolvimento das novas tecnologias de informação e automação acabaram por gerar índices elevados de desemprego em todo o mundo, sugerindo uma reformulação das políticas de emprego e renda. A globalização econômica, sob a égide de reformas estruturais, acabou por impor jornadas de trabalho mais rígidas e uma extrema insegurança ao trabalhador, que resignado, teve de se adaptar aos novos padrões de competitividade. Dentro de um cenário de individualização do trabalho, só se viu aumentar o desemprego, as relações precárias e instáveis, o medo e as diferenças profundas entre as regiões mais desenvolvidas e aquelas que estão à margem do processo de desenvolvimento capitalista.

2. O mercado de trabalho brasileiro na década de 1990

O mercado de trabalho brasileiro teve seu movimento condicionado sempre às políticas econômicas implementadas pelos governos e pela dinâmica que a economia apresentou ao longo dos anos, especialmente no período do pós-guerra.

Este período foi caracterizado como anos de desenvolvimento econômico, ancorados na política de substituição de importações, com elevadas taxas de crescimento econômico e diversificação dos ramos industriais, apoiados nos investimentos de infraestrutura do Estado e financiados pela expansão da dívida externa e do crédito doméstico. O emprego atingiu nessa época patamares estáveis e houve grande formalização dos postos de trabalho, com alterações nas legislações trabalhistas. Segundo Pochmann (2002), entre as décadas de 1940 e 1970 o mercado de trabalho se estruturou em torno do emprego assalariado e dos segmentos organizados da produção, ou seja, aqueles postos de trabalho mais homogêneos, gerados por empresas tipicamente capitalistas.

Contudo, a crise do petróleo e o aumento das taxas de juros internacionais levaram o país a uma profunda recessão econômica, resultando num aumento perplexo da inflação e expansão da crise fiscal. Houve um colapso do padrão de financiamento da economia brasileira nos início dos anos 80, causado pela crise da dívida externa, sob um cenário de estagnação e oscilações econômicas que rompeu com as estruturas do mercado de trabalho ajustadas até este momento.

A instabilidade macroeconômica provocou uma desaceleração do crescimento industrial, com contrações no produto e na taxa de investimento. O esgotamento do padrão de desenvolvimento condicionou o mercado de trabalho às políticas de ajustes recessivos da economia. Com a queda da atividade econômica inúmeros postos de trabalho foram eliminados, principalmente com relação aos empregos industriais e novos empregos surgiram, sobretudo no comércio e prestação de serviços. O mercado de trabalho foi se

deteriorando durante a década de 80, dada a perda de capacidade geradora de empregos da indústria e do estado desenvolvimentista.

Com a crise se alastrando o governo iniciou, a partir dos anos de 1990, uma política de busca de estabilidade econômica. De acordo com Chahad (2003), algumas mudanças são observadas nesse contexto econômico que contribuem para explicar enormemente as flutuações no emprego, inclusive o emprego formal.

A transição de uma economia com altas taxas de inflação para uma estabilidade de preços teve implicações positivas para diminuição dos índices de pobreza. Contudo, trouxe consigo baixos níveis de salário real e produtividade. A abertura da economia, provocada pelas ações de cunho liberal do governo Collor, induziu as empresas a se reestruturarem para competir internacionalmente, inovando com tecnologia e práticas de gestão. Estes mecanismos levaram a uma desestruturação do mercado de trabalho, causando um aumento do desemprego estrutural e o surgimento de novas modalidades de contratação, precarizadas e inseguras. A redução da proteção do Estado nas relações de emprego também figurou como agravador para o mercado de trabalho, levando as negociações coletivas ao âmbito da empresa simplesmente. O Estado brasileiro passou nesse período de promotor direto da produção para regulador da economia. A questão demográfica do país também surgiu como agravante, dado que o mercado formal teve dificuldades para incorporar a nova mão-de-obra, que pressionou inclusive as taxas de desemprego e informalidade. As privatizações do setor público, realizadas para ajudar a fechar o balanço de pagamentos desequilibrado, reduziram os níveis de emprego e milhares de empregados públicos se uniram ao contingente de desempregados brasileiros.

Uma rede de inseguranças se estabeleceu em torno do mercado de trabalho brasileiro. O aumento do desemprego, das formas precárias de contratação e os baixos salários praticados no mercado informal tornaram-se aspectos comuns do dia-a-dia dos que estavam inseridos neste mercado. Por causa destas inseguranças, muitos trabalhadores passaram a se submeter à formas precárias de trabalho e remuneração. O desemprego na década de 1990 passou por uma trajetória de crescimento, interrompida brevemente entre 1993 e 1995, durante a fase expansiva do Plano Real, e que continuou no início do governo FHC, diante dos choques monetários adotados para manter a moeda sobrevalorizada. Segundo estudo do DIEESE (2001), a permanência desse desemprego elevado e de longa duração, corroeu a segurança no mercado de trabalho e fez com que os jovens dessa década perdessem a expectativa de mobilidade social. O emprego de tempo integral, protegido pela legislação, foi substituído por vínculos vulneráveis, como o trabalho sem carteira, autônomos e o emprego doméstico, sempre em condições mais precárias de atividade.

Esses fatores se revelaram incisivos sobre o mercado de trabalho e provocaram mudanças que se fazem sentir até os momentos atuais. Houve sem dúvida, no Brasil, uma precarização das relações de trabalho, resultado das políticas adotadas como alternativas ao desenvolvimento. O emprego industrial caiu, revelando o ajuste defensivo das empresas frente à recessão, com aumento de ocupações instáveis, relacionadas às formas de produção flexíveis. As ocupações do setor de serviços e dos segmentos informais tiveram aumento, relacionado a uma mudança estrutural no mercado de trabalho, e segundo Cardoso Jr. (2001), seriam frutos da perda do dinamismo econômico do Estado e, principalmente, uma estratégia de sobrevivência dos trabalhadores diante das poucas alternativas de empregabilidade com proteção social.

3. Reflexos para o emprego catarinense

A economia catarinense teve seu desempenho fortemente condicionado pelo desenvolvimento da economia brasileira, que sofreu influências dos planos de estabilização econômica e da abertura comercial iniciada em 1990. Estas transformações possibilitaram o

início do processo de reestruturação econômica nas empresas, atingidas pelo aumento da competição externa. As mudanças estruturais na economia catarinense aconteceram dentro deste cenário com a redução das atividades produtivas estatais e a reestruturação do parque industrial, distribuído por todo o estado e em diferentes setores da economia.

A atual conformação da estrutura produtiva e ocupacional catarinense é fruto das políticas que ora incentivaram a expansão e diversificação industrial e ora agravaram a situação competitiva dos setores produtivos. Dois movimentos fortes podem ser observados no comportamento do padrão de crescimento adotado pelo Estado.

Em um primeiro momento, a estrutura produtiva catarinense passou por um processo de modernização e integração regional a partir dos anos 60, que proporcionou um aumento da participação industrial na economia catarinense. Os setores econômicos seguiram a lógica de acumulação capitalista em curso no Brasil, com uma estrutura agrário-exportadora forte e uma indústria caracterizada pela diversidade setorial e homogeneidade de atividades nas diferentes regiões do Estado.

De acordo com Goularti Filho (2003) a partir da década de 1960, por meio do apoio efetivo do investimento estatal, a indústria catarinense se ampliou e se diversificou em vários setores dinâmicos de produção. Apoiado nos investimentos do Estado e na consolidação do capital privado nacional, que já detinha uma estrutura tradicional nos setores têxteis e alimentícios, o desenvolvimento de uma base produtiva sólida proporcionou um crescimento considerável da economia catarinense. Houve expansão no setor tradicional têxtil e a introdução de setores expressivos como o metal-mecânico, cerâmico, papel e celulose, plástico e ainda um fortalecimento dos complexos agroindustriais.

Entre 1950 e 1980 o PIB brasileiro cresceu a taxas médias de 7% ao ano, enquanto Santa Catarina obteve médias de crescimento até 40% acima das taxas nacionais. Neste período, o mercado de trabalho catarinense passou também por profundas mudanças, sendo que muitas famílias deixaram o campo em busca de melhores condições de trabalho e renda nas regiões mais desenvolvidas. A indústria de transformação foi se alicerçando em torno dos grandes centros regionais que se formaram em Joinville, Blumenau e Criciúma e estes locais passaram a atrair grande parte da população economicamente ativa do estado (LINS e MATTEI, 2001).

Esta trajetória de crescimento que fez com que o estado se destacasse no cenário nacional foi interrompida, entretanto, a partir da década de 1990. As crises enfrentadas pela economia brasileira interferiram na dinâmica produtiva catarinense e a reestruturação industrial que se iniciou globalmente atingiu também as fábricas catarinenses. A abertura comercial e as políticas adotadas a partir do Governo Collor provocaram fortes ajustes econômicos que obrigaram as empresas a repensar os rumos de suas atividades. O aumento da competitividade externa ocasionou o fechamento de muitas empresas e a redução das atividades em outras, diminuindo assim o número de trabalhadores. Aos que mantiveram seus empregos foi imposto uma intensificação do trabalho e observou-se ainda um aprofundamento das subcontratações.

Lins e Mattei (2001) também destacam este processo e complementam que a entrada de importados, amplificada depois pela política cambial do Plano Real, forçou a reestruturação de muitas empresas por uma modernização tecnológica e organizacional. Obtidos os avanços em competitividade e qualidade, restou, porém um enorme contingente de desempregados em diferentes setores de atividade.

Ocorreu ainda uma forte redução das atividades estatais, oriundas das privatizações que passaram a atingir o complexo industrial nacional. Em Santa Catarina ocorreu uma forte reestruturação do setor têxtil, com a retração do segmento, a reestruturação da indústria cerâmica e do setor eletro-metal-mecânico, o desmonte do setor carbonífero e ainda a desnacionalização do complexo agroindustrial (GOULARTI FILHO, 2003).

A partir de então o mercado de trabalho em Santa Catarina passou a assumir os mesmos problemas de exclusão e desemprego como no restante do país (DIEESE, 1996). O comportamento do emprego passou a responder as iniciativas governamentais e empresariais, que incentivaram as terceirizações, as novas técnicas de gestão e a reestruturação tecnológica do processo produtivo. Houve como em todo o país o aumento das ocupações informais, desprotegidas e precarizadas, além de um aumento substancial das ocupações do setor terciário.

Quanto aos aspectos mais gerais do mercado de trabalho no estado a Tabela 1 mostra que a ocupação cresceu sensivelmente menos do que a população economicamente ativa, apesar da taxa de ocupação se manter elevada no estado, em torno de 95,4%. Tal tabela apresenta a PEA catarinense desagregada por condição de ocupação e gênero, sendo que os valores são relativos à semana de referência. Os desocupados são os que procuraram trabalho nos últimos sete dias, antes da pesquisa.

A PEA ocupada apresenta crescimento de 2,44% ao ano no período, enquanto a PEA total cresce 2,5% ao ano. Os desocupados, ou desempregados, apresentaram crescimento de 3,86% ao ano, o que elevou a taxa de desocupação de 3,82% em 1992 para 4,53% em 2005. O desemprego atingiu mais intensamente a população economicamente ativa feminina, que apesar do aumento na participação relativa (passa de 39% em 1992 para 45% em 2005) alcançou uma variação média anual de 6,19%.

Assim, apesar de apresentar taxas de desemprego em geral menores do que a média nacional, o estado catarinense conviveu nas últimas décadas com um aumento substancial do contingente de desocupados, que se expressaram, sobretudo, na população feminina.

Tabela 1 - População economicamente ativa e população ocupada na semana de referência segundo a condição de ocupação e gênero. Santa Catarina, 1992 e 2005.

Condição de atividade e de ocupação	1992	2005	1992/2005 % a.a. ²
Economicamente ativas	2.407.458	3.319.287	2,5
Ocupadas	2.315.516	3.168.780	2,44
Taxa de ocupação (%)	96,18	95,47	-
Desocupadas	91.942	150.507	3,86
Taxa de desocupação (%)	3,82	4,53	-
Homens	1.447.758	1.835.344	1,84
Ocupados	1.400.085	1.781.459	1,87
Desocupados	47.673	53.885	0,95
Mulheres	959.700	1.483.943	3,41
Ocupadas	915.431	1.387.321	3,25
Desocupadas	44.269	96.622	6,19
Não economicamente ativas	1.239.473	1.654.391	2,25

Fonte: PNAD.

De acordo com Lins e Mattei (2001), a tendência do emprego em Santa Catarina é semelhante à do Brasil, porém com a existência de um mercado de trabalho com grande parte de seus postos de trabalho formalizados. Santa Catarina se sobressai como um dos estados com maior índice de trabalhadores com carteira assinada. A Tabela 2 vai apresentar os dados comparados entre a população economicamente ativa e os postos formais de trabalho em Santa Catarina.

² Esta taxa de crescimento médio foi obtida a partir do cálculo $((b/a)^{(1/13))-1$ * 100, onde a representa o valor do ano de 1992 e b o valor de 2005.

Observando os dados agregados dos anos em questão, verificamos uma mudança no movimento da última década, com uma gradual elevação do emprego formal nos últimos anos. O crescimento do emprego formal foi superior ao crescimento da população economicamente ativa, crescendo a uma taxa média anual de 4,3%. Mesmo considerando esta variação positiva, o incremento foi insuficiente para atender o total da PEA catarinense, e o emprego formal chegou a 2005 com uma participação de 44,7% sobre a PEA.

Tabela 2 - População economicamente ativa e Postos Formais de Trabalho em Santa Catarina, nos anos de 1992 e 2005.

	1992	2005	var. absoluta
PEA	2.407.458	3.319.287	911.829
PFT	821.482	1.486.969	665.487
PEA - PFT	1.585.976	1.832.318	246.342
PFT/PEA	34,12%	44,79%	

Fonte: RAIS e PNAD.

Houve um aumento de 665.487 postos formais de trabalho entre 1992 e 2005, contudo, devido à recessão dos anos anteriores, este incremento, que também pode ser creditado ao maior número de estabelecimentos que declararam a RAIS no período, não foi o bastante para incorporar toda a PEA no mercado de trabalho regulamentado. Ainda, de acordo com a Tabela, 246.342 pessoas ficaram fora do mercado de trabalho protegido em 2005, sendo obrigadas a procurar novas formas de empregabilidade.

Esses dados evidenciam as transformações ocorridas nas relações de trabalho na economia catarinense, onde cada vez mais um contingente de trabalhadores se vê forçado a buscar alternativas fora do mercado formal de trabalho para subsistir. Cresce a cada ano o número de pessoas empregadas informalmente, com tempo de trabalho parcial, sem direitos e subempregadas. Os movimentos observados nacionalmente, de fragilidade das novas relações trabalhistas, de insegurança do emprego e da renda, e de aumento da condição de desocupação também são observados no âmbito do estado catarinense.

A próxima seção tratará mais especificamente do emprego formal catarinense, estabelecendo relações quanto à alocação qualitativa e quantitativa deste mercado de trabalho, tradicionalmente mais protegido e por isso mesmo, mais competitivo para o trabalhador.

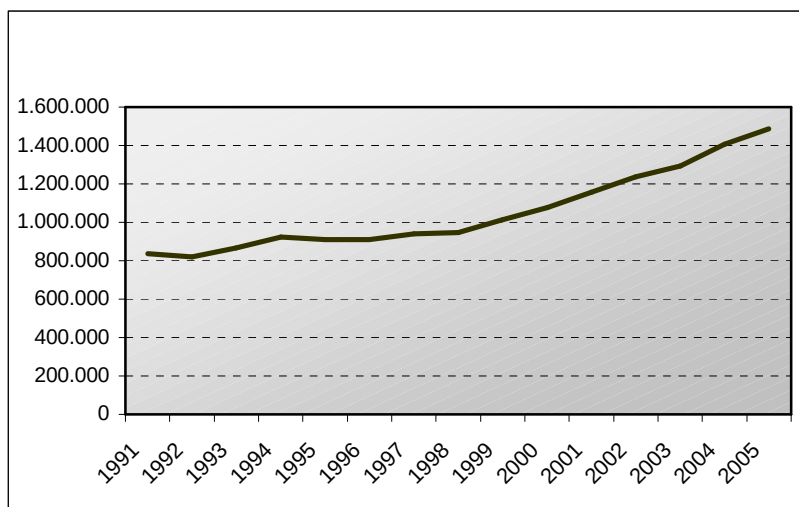
3. A evolução do emprego formal em Santa Catarina

O mercado formal de trabalho catarinense apresentou nos últimos anos uma evolução crescente, de modo que os setores mais dinâmicos do estado, em especial a indústria de transformação, foram responsáveis pelas maiores variações no total do emprego. Dessa forma, as decisões empresariais de reestruturação e modernização do setor produtivo a partir do início da década de 1990 provocaram distintos efeitos na determinação do emprego formal.

Um olhar sobre o comportamento geral do mercado formal de trabalho em Santa Catarina (Gráfico 1) revela que até o final da década de 1990 os postos formais de trabalho no estado mantiveram-se estáveis e com um baixo crescimento. Em 1995 houve uma queda no número absoluto de ocupações formais, como reflexo das políticas de estabilização adotadas no início da década, e o estado perdeu empregos estáveis no período. O outro movimento ressaltado no gráfico é a inversão que se dá a partir de 1999, quando as ocupações formais começam a recuperar o crescimento. Entre 1991 e 2005 os postos

formais de trabalho (PFT) cresceram a uma taxa média anual de 4,12% a.a., enquanto entre 1999 e 2005 o crescimento médio foi de 6,42% a.a.

Gráfico 1: Total de vínculos formais de trabalho. SC. 1991-2005.

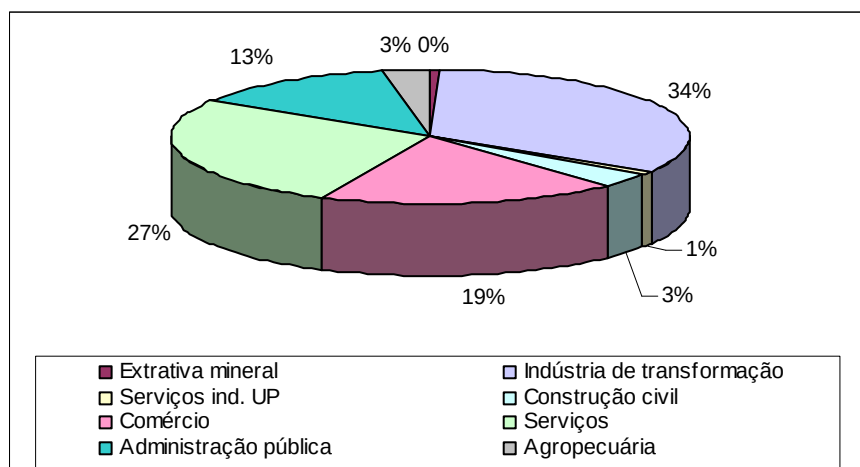


Fonte: RAIS/MTE.

Diante do fraco desempenho da economia brasileira nestes últimos anos, com o inexpressivo crescimento do PIB, a elevação do emprego formal aparece como um fato relevante. A desvalorização da moeda ocorrida em 1999 com a intensificação do comércio mundial dinamizaram as exportações brasileiras e podem ter contribuído para este aumento do postos formais. Outra causa desta elevação foi, segundo Baltar (2006), a maior fiscalização promovida pelo estado brasileiro com relação às leis trabalhistas, que passou a combater as fraudes e incentivar a formalização dos trabalhadores.

O gráfico 2 mostra a participação relativa dos empregos formais em Santa Catarina de acordo com as atividades econômicas. O desempenho do emprego formal, segundo o setor econômico, revela como os setores produtivos responderam às transformações econômicas ocorridas a partir de 1990. Nesta avaliação, podemos identificar os setores responsáveis pelo maior dinamismo na geração de postos formais de trabalho e conseqüentemente, aqueles onde os vínculos formais foram reduzidos.

A análise atual desta distribuição indica que a indústria de transformação ainda absorve a maior parcela dos trabalhadores formalizados, mostrando ser uma estrutura mais organizada e de maior força econômica no estado. Os serviços já aparecem com cerca de 27% de participação, sendo um setor em expansão em todas as regiões do estado. Em seguida destacam-se os setores de comércio, que se expande conforme aumenta a atividade produtiva e a administração pública que é um setor dinâmico característico em Santa Catarina.

Gráfico 2: Distribuição da taxa de participação dos PFT, segundo setores de atividade em Santa Catarina em 2005.

Fonte: RAIS/MTE

Lins e Mattei (2001) apresentam a composição setorial do PIB em Santa Catarina, atribuindo que o alicerce da economia catarinense ainda se estabelece no setor secundário, que em 1998, detinha 45,3% de participação relativa no produto interno do estado. Segundo os autores, o desempenho favorável do PIB catarinense, que durante a década de 90 apresentou um crescimento médio anual superior às taxas do país, deve ser creditado em grande medida ao papel da indústria na produção do estado. Dessa forma, o emprego formal e protegido detém maior participação também no agregado do setor industrial.

De acordo com a Tabela 3 observa-se que entre 1991 e 2005 houve uma alteração na distribuição dos postos formais de trabalho no Estado. Fica claro que setores, como a extração mineral, reduziram consideravelmente o número de vínculos formais, enquanto os demais setores apresentaram uma tendência de crescimento dos vínculos formais em termos absolutos.

Tabela 3: Distribuição dos PFT segundo setores de atividade econômica de Santa Catarina no período 1991 a 2005.

Ano	Ext. min.	I. transf.	S. Ind.	Const. C.	Comércio	Serviços	Adm. Pub	Agrop.	Total
1991	7.208	295.120	13.708	20.806	101.141	205.346	130.528	15.046	836.766
1992	5.451	279.320	12.669	22.279	97.149	189.470	138.737	16.132	821.482
1993	5.596	304.697	13.440	23.532	101.920	186.215	140.079	17.969	865.650
1994	5.954	342.506	15.183	35.144	127.787	193.536	141.144	30.396	923.592
1995	5.678	330.015	14.469	34.089	133.412	215.098	142.081	29.067	908.745
1996	4.127	325.762	12.779	34.333	134.079	220.427	147.581	28.838	909.608
1997	4.699	322.003	12.233	35.730	149.175	239.492	146.343	29.658	939.741
1998	4.657	313.130	13.462	36.804	152.931	249.175	148.768	27.955	947.016
1999	5.164	347.396	11.680	34.696	162.521	264.010	156.041	30.370	1.011.931
2000	5.728	371.293	11.099	37.519	181.722	287.441	153.262	29.813	1.077.929
2001	5.375	390.330	13.452	41.836	197.839	306.550	166.178	34.152	1.155.712
2002	5.233	416.582	13.570	42.779	214.045	327.065	180.233	36.105	1.235.612
2003	5.432	428.723	13.840	40.874	231.860	344.944	185.844	39.937	1.292.407
2004	6.501	478.002	14.022	43.943	258.554	368.722	192.229	44.274	1.406.247
2005	6.773	493.294	14.435	49.907	283.871	397.886	196.292	44.511	1.486.969
Taxa % a.a.	0,19	3,62	0,04	5,18	7,55	5,53	2,79	6,75	4,12

Fonte: RAIS/MTE

O setor de extração mineral apresentou tal comportamento pela deterioração da atividade de extração de carvão, principal minério do setor. A tabela mostra que em 1991 o setor detinha uma participação absoluta de 7,2 mil PFT, o que equivale a uma taxa de participação relativa de 0,86%. Porém, em 2005, essa participação passa a representar um número de 6,7 mil PFT, que equivale a 0,46%, significando que foi o setor que mais liberou mão-de-obra ao longo do período. De acordo com Ouriques e Vieira (1998), a indústria extrativa mineral, concentrada no sul do estado, já vinha reduzindo sua produção desde a década de oitenta, com o aumento das importações, mas a desregulamentação da atividade pelo estado foi fundamental para a desestruturação do setor e assim a redução dos postos formais de trabalho.

Os serviços industriais de utilidade pública também tiveram queda nos postos formais de trabalho, voltando a recuperar o patamar de PFT somente a partir de 2003. Sua participação relativa passou de 1,64% em 1991 para 0,97% em 2005. As privatizações de setores de serviços públicos, incentivadas e adotadas a partir dos anos de 1990, foram claramente responsáveis pela redução dos postos formais de trabalho nos serviços industriais de utilidade pública.

A indústria de transformação, setor que sofreu impactos negativos com a implantação das políticas econômicas da década de 1990, apresentou ampliação absoluta de vínculos formais, e é ainda responsável pela maior parcela de postos formais de trabalho no Estado, aspecto que já vem se modificando em outras unidades da federação. Apesar da importante participação no período, o setor apresentou momentos de redução dos vínculos formais, como é o caso do intervalo 1994-1998, ocasionado pelas políticas implementadas nesse período, de valorização cambial, que favoreceram a entrada de produtos importados, fazendo com que muitas indústrias tivessem uma retração da produção, principalmente as indústrias de calçados e têxteis.

A indústria de transformação apresentou no período uma taxa de crescimento médio anual de 3,62% com uma participação absoluta em 1991 de 295 mil PFT passando para 493,2 mil PFT em 2005. A participação relativa passou de 35,27% para 33,17%, revelando que mesmo com um aumento dos vínculos em termos absolutos a participação relativa do setor no mercado formal de trabalho se reduziu, e houve assim uma liberação de mão-de-obra para outros setores.

A construção civil, outro importante setor da economia, apresentou períodos de expansão e contração dos vínculos formais no intervalo 1991-2005. Sua participação relativa em 1991 foi de 2,49% passando a 3,36% em 2005, com um crescimento médio de 5,18% a.a.

Os setores de comércio e serviços foram destaque na ampliação de postos formais de trabalho no período, e continuam a aumentar o número de empregos formais no Estado, representando cerca de 45% do total de empregos formais. Os serviços cresceram a uma taxa média anual de 5,53% a.a e o comércio obteve uma taxa média de crescimento de 7,55% a.a.

O comércio e os serviços foram setores que apresentaram crescimento absoluto de vínculos formais em praticamente todo o período, refletindo as mudanças estruturais no mercado de trabalho. De acordo com estudos do Dieese (1999), os setores de comércio e serviços cresceram mais rapidamente que a indústria nas últimas décadas, condicionados por fatores como a urbanização, a redução do emprego agropecuário, a migração rural-urbana e a crise industrial.

O comércio em 1991 apresentava uma participação absoluta de 101 mil PFT, com participação relativa de 12,09%. Em 2005 essa participação se eleva para 283,8 mil PFT, que representa uma taxa relativa de 19%. Os serviços têm uma participação absoluta mais significativa ainda, passando de 205 mil PFT em 1991 para 397,8 mil PFT em 2005. É um

setor que absorveu grande parte do excedente industrial, dada a reestruturação produtiva que aumentou o nível de subcontratações, e em 2005 foi responsável pela absorção de 26,76% dos PFT.

A administração pública foi um setor que sofreu mudanças no período e ficou condicionado às políticas de ajuste fiscal, que contribuíram para reduzir o peso do setor no mercado formal. Sua participação absoluta cresceu 50,3% entre 1991 e 2005, no entanto sua participação relativa decresceu em boa parte dos anos. Em 1991 absorvia um número de 130, 5 mil PFT, que equivale a 15,6%, e em 2005 o número passou para 196, 2 mil PFT com uma taxa relativa de 13,2%.

A agropecuária é um setor que apresentou crescimento absoluto por quase todo o período, refletindo a maior formalização das atividades agropecuárias. Sua média de crescimento anual alcançou 6,75% a.a. Em 1991 apresentava uma participação absoluta na ordem de 15.046 PFT, o que significa uma taxa de participação de 1,80%. Em 2005, apresentou uma participação absoluta de 44.511 PFT, significando uma taxa relativa de 2,9%.

A tabela 4 apresenta a distribuição dos postos formais de trabalho, segundo o gênero no período de 1991 a 2005. É bem nítido o processo de inserção da mulher no mercado formal de trabalho, já apontado em outras pesquisas, onde a participação feminina tem aumentado ano após ano.

Enquanto os postos formais masculinos cresceram a uma taxa de 3,4%, os postos femininos alcançaram uma variação anual média de 5,16%. Esse dado revela a tendência que vem crescendo nos últimos anos de maior feminilização do trabalho, onde as mulheres estão cada vez mais inseridas na busca por melhores empregos. De acordo com a análise do mercado formal do Ministério do Trabalho (2005), o Estado de Santa Catarina é um dos estados que apresenta maior participação da força de trabalho feminina na flutuação do nível de emprego, em relação à média nacional.

Tabela 4: Distribuição dos PFT segundo gênero em Santa Catarina entre 1991 e 2005.

	Masculino	%	Feminino	%	SC
1991	542.468	64,83	294.298	35,17	836.766
1992	530.749	64,61	290.733	35,39	821.482
1993	556.965	64,34	308.685	35,66	865.650
1994	589.494	63,83	334.098	36,17	923.592
1995	579.003	63,71	329.742	36,29	908.745
1996	575.907	63,31	333.701	36,69	909.608
1997	594.712	63,28	345.029	36,72	939.741
1998	595.884	62,92	351.132	37,08	947.016
1999	633.335	62,59	378.596	37,41	1.011.931
2000	670.149	62,17	407.780	37,83	1.077.929
2001	713.211	61,71	442.501	38,29	1.155.712
2002	753.049	60,95	482.563	39,05	1.235.612
2003	779.395	60,31	513.012	39,69	1.292.407
2004	840.104	59,74	566.143	40,26	1.406.247
2005	879.828	59,17	607.141	40,83	1.486.969
Taxa cresc. a.a.		3,49		5,16	

Fonte: RAIS/ MTE

A indústria de transformação ainda é a responsável pela maior parte dos postos formais de trabalho masculinos, que, em 1991, ocupava 39,25% dos postos formais masculinos e passa a ocupar 35,8% em 2005. O setor de serviços também aparece com

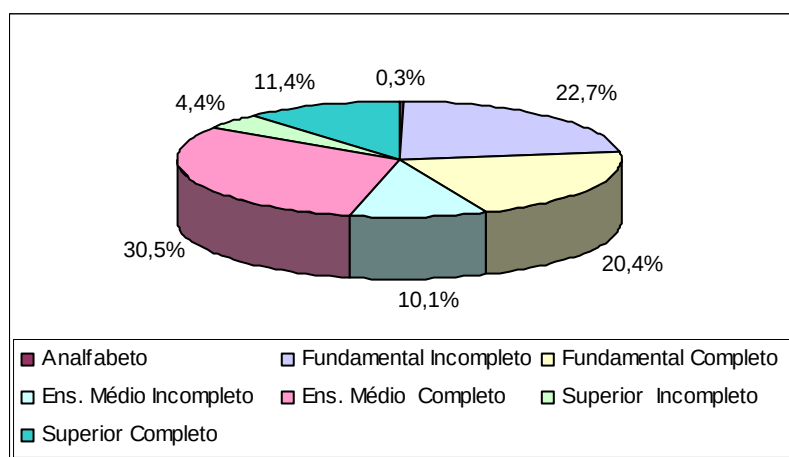
expressiva participação do sexo masculino, que tem participação relativa de 25,07% em 1991 e passa a 24,63% em 2005. Ocorre uma redistribuição dos postos formais para os outros setores econômicos. Os homens têm sua participação acrescida principalmente no comércio, construção civil e agropecuária em detrimento de queda de participação nos outros setores. O comércio passa de uma participação de 12,47% em 1991 para 18,7% em 2005, enquanto a construção civil tem taxa de participação em 1991 de 3,81% passando a 5,29% em 2005, e a agropecuária passa de 2,43% em 1991 para 3,86% em 2005. Quanto aos setores que detêm maior participação masculina no total dos empregados, em 2005 podemos destacar a extrativa mineral (94% homens), a construção civil (93,2%), agropecuária (76,2%) e a indústria de transformação (64%).

Quanto ao gênero feminino, as maiores taxas de participação ficam para os setores da indústria de transformação, serviços, administração pública e comércio. Sua participação em relação ao total só é maior no setor de administração pública, que tem em 2005, 57% de participação relativa das mulheres. No comércio e serviços as mulheres representam um pouco menos da metade dos trabalhadores do setor, com participação relativa em torno de 45%.

A taxa de participação feminina na indústria de transformação passa de 34,01% em 1991 para 29,3% em 2005. A administração pública também tem redução de participação que cai de 22,52% em 1991 para 18,45% em 2005. Os setores responsáveis pelo aumento da participação feminina no mercado formal são claramente os setores de serviços e comércio, que juntos passam de uma taxa de participação em 1991 de 41,27% para uma taxa de participação de 49,5% em 2005.

O gráfico 3 apresenta a distribuição dos trabalhadores formais no estado de acordo com a escolaridade. A análise do mercado formal de trabalho catarinense segundo o nível de escolaridade revela o comportamento do mercado no período de acordo com a qualificação do trabalhador. Essa análise verifica se o estado de Santa Catarina segue o contexto de reorganização da produção, segundo a qual as empresas buscam empregar mão-de-obra mais qualificada e preparada.

Gráfico 3: Distribuição da taxa de participação dos PFT, segundo nível de escolaridade em Santa Catarina em 2005.



Fonte: RAIS/MTE

De acordo com a distribuição, no ano de 2005, a grande parte das pessoas empregadas formalmente se encontravam na faixa educacional do 2º grau completo, ocupando 32% dos postos formais de trabalho. Uma grande faixa, cerca de 43%, ainda se mantém com nível educacional de até 8 anos de estudo. A participação dos ocupados com nível superior completo subiu no estado desde 1990, e em 2005, já ocupava 11% do total

dos PFT, demonstrando a maior empregabilidade para os que atingem maior nível de escolaridade.

Através da Tabela 5, ficam evidentes algumas tendências apontadas por outras fontes e pesquisas, que demonstram uma maior qualificação no mercado formal de trabalho catarinense nos últimos anos. Ocorreu aumento dos PFT relativos aos níveis de maior escolaridade em detrimento da queda de postos de trabalho com baixa escolaridade, em todo o período observado.

Todos os postos formais de trabalho com até 4 anos de estudo apresentaram taxas decrescentes de crescimento, indicando que houve queda na participação destes vínculos menos qualificados. Em contrapartida, os vínculos com mais de 8 anos de estudos apresentaram crescimento em todo o período.

O maior contingente de mão-de-obra empregada no estado já se concentra nas faixas de maior escolaridade, com mais de 8 anos de estudo. Em 2005, a proporção desses trabalhadores sobre o total já era de 56,5%. Em 1991 a faixa que contemplava o maior número de trabalhadores era a 4ª série completa, com participação relativa de 23,46%. Em 2005, a maior participação passa a ser do 2º grau completo, com 30,5%. Isso revela a preocupação das empresas empregadoras em qualificar seus trabalhadores, no contexto de aumento de competitividade. De acordo com estudo regional do DIEESE (1996), existe cada vez mais um apelo das empresas pela importância da qualificação, que além de garantir o futuro profissional dos estudantes, faz com que o trabalhador mantenha o seu posto de trabalho.

As faixas de escolaridade que apresentaram maior crescimento no período foram 2º grau incompleto e 2º grau completo. Esses postos formais tiveram sua participação elevada de 21,77% em 1991 para 40,66% em 2005. Os níveis de ensino superior também elevaram seus vínculos, com destaque para os PFT com ensino superior completo. Em 1991 eram 66,5 mil postos formais de trabalho, com participação relativa de 7,96%. Em 2005 o número passa a 170 mil PFT, participando agora com 11,43% do total de empregados.

Ao se considerar os PFT segundo nível de escolaridade e setor econômico percebe-se que alguns setores são caracterizados por uma maior qualificação dos empregados, em detrimento de outros.

Tabela 5: Distribuição dos PFT, segundo grau de escolaridade em SC entre 1991 e 2005.

Anos	Analfabeto	4.SER		Fundamental		Médio		Superior		Total
		INCOMP	COMP	INCOMP	COMP	INCOMP	COMP	INCOMP	COMP	
1991	12.007	65.089	196.289	140.411	145.836	64.153	117.992	24.321	66.566	836.766
1992	10.518	60.380	186.210	138.452	148.516	72.495	110.970	35.012	53.438	821.482
1993	10.941	56.709	186.453	146.809	166.478	78.811	121.606	35.284	58.473	865.650
1994	15.775	58.115	189.056	158.133	184.277	78.038	139.781	25.772	73.146	923.592
1995	10.302	59.384	173.566	152.965	180.394	78.911	142.075	27.134	77.204	908.745
1996	10.240	65.210	178.584	151.693	183.993	71.463	143.604	25.275	73.186	909.608
1997	10.009	53.868	161.665	155.796	201.679	81.169	163.902	28.404	81.284	939.741
1998	10.993	48.332	151.949	153.070	209.516	84.695	174.104	29.283	84.581	947.016
1999	9.808	46.087	148.281	157.420	223.817	95.348	194.163	31.163	105.843	1.011.931
2000	8.864	44.276	145.777	164.940	255.714	106.574	221.030	35.245	95.509	1.077.929
2001	9.338	42.752	143.296	171.738	261.566	116.541	256.202	42.810	111.469	1.155.712
2002	8.824	41.704	138.287	174.146	274.475	127.409	297.392	48.174	125.201	1.235.612
2003	5.655	41.527	130.668	169.828	279.861	133.767	335.963	51.318	143.820	1.292.407
2004	5.234	41.371	130.256	174.540	295.146	146.571	397.224	59.518	156.387	1.406.247
2005	5.110	39.880	125.700	172.594	303.488	150.868	453.679	65.647	170.003	1.486.969
% *a	-5,85	-3,75	-3,34	1,59	5,47	6,05	9,99	5,94	7,69	4,12

Fonte: RAIS/MTE

O setor de extração mineral tem seus vínculos concentrados nas faixas de baixa escolaridade, com até 8 anos de estudo. Em 2005, 61,7% dos PFT deste setor tinham até 8 anos de estudo apenas. A indústria de transformação também concentra seus PFT na baixa escolaridade. Em 1991, 83,04% dos PFT estavam abaixo dos 8 anos de estudo completos. Em 2005, essa razão diminuiu, passando a representar 52,67% dos empregados formais. É no patamar do 2º grau completo que se concentram os vínculos, que em 2005 somam 109,5 mil PFT.

A construção civil também não apresenta um alto nível de qualificação, concentrando seus PFT no nível de escolaridade que contempla até 8 anos de estudo. Em 1991 3,2 mil PFT se concentravam na 8ª série completa, passando a 12,8 mil trabalhadores em 2005, que representa uma participação relativa de 25,8%.

Os serviços industriais de utilidade pública e a administração pública concentram seus PFT nos níveis de 2º grau completo e superior completo, revelando uma maior exigência quanto à qualificação dos empregados. A administração pública mantém seus vínculos centrados em um alto nível de escolaridade. Em 1991 num total de 130,5 mil PFT que o setor absorve, cerca de 55% são alocados nas faixas acima do 2º grau completo. Em 2005, dos 196 mil PFT do setor, 139,4 mil tinham escolaridade acima do 2º grau completo, correspondendo a 70% do total de ocupações formais no setor.

Os setores de comércio e serviços apresentam um nível de escolaridade também elevado. O comércio em 1991 tinha 62,8 mil dos 101 mil PFT concentrados no nível acima da 8ª série completa. Em 2005, essa proporção passa a 243 mil PFT, mais de 85% do total. Os serviços têm uma participação ainda maior dos níveis elevados de escolaridade. Em 1991, os serviços alocavam 18,5 mil PFT no ensino superior completo, número que sobe a 62,4 mil em 2005, e a participação relativa destes trabalhadores no comércio sobe de 9 para 15%.

Por fim, buscou-se avaliar o comportamento e evolução dos rendimentos dos trabalhadores formais em Santa Catarina, ressaltando-se a importância desta variável para a qualidade de vida dos trabalhadores. Esta análise revelou uma tendência de queda de postos formais com melhores salários, em consonância com o aumento de empregos mal remunerados. Por este motivo, a observação do comportamento dos rendimentos dos trabalhadores formais se mostrou como um dos aspectos mais evidentes do contínuo empobrecimento que vem atingindo os trabalhadores, mesmo aqueles empregados no mercado formal de trabalho.

De acordo com a Tabela 6 observa-se que a grande parte dos PFT em Santa Catarina recebe entre 1 e 5 salários mínimos. No início da década cerca de 50% dos trabalhadores formais recebiam entre 2 e 5 salários. Ocorreu uma rotatividade da mão-de-obra de maneira que em 2005 a maioria dos trabalhadores, cerca de 65%, passam a receber entre 1 e 3 salários mínimos.

Em valores absolutos, as faixas que apresentaram as maiores taxas de crescimento médio são os que recebem até meio salário mínimo (que cresceram 9,78% a.a.) e os que recebem entre 1 e 2 salários mínimos (crescendo em média 9,61% a.a.). As faixas salariais acima de 5 salários apresentaram taxas negativas de crescimento, com variações negativas entre 1 e 2,5% a.a. Esta evolução crescente dos empregos formais baseados em pisos mais baixos de remuneração demonstra que a maior parte dos postos de trabalho gerados nos últimos anos tendem às ocupações mais precárias e menos remuneradas.

Tabela 6: Distribuição da taxa de participação dos PFT, segundo faixas de remuneração (em SM) em Santa Catarina entre 1991 e 2005.

Ano	ATÉ 0,5	0,5 A 1	1 A 2	2 A 3	3 A 5	5 A 10	10 A 20	MAIS 20	Total
1991	0,09	2,15	19,29	23,85	25,84	16,95	6,84	3,13	100,00
1992	0,12	2,34	22,55	23,02	26,26	15,61	5,99	2,27	100,00
1993	0,18	3,25	27,71	22,56	22,97	14,27	4,94	2,10	100,00
1994	0,12	2,83	21,90	23,26	24,17	16,91	6,23	2,72	100,00
1995	0,18	2,40	18,76	23,52	25,10	18,93	6,97	3,31	100,00
1996	0,18	2,21	18,25	24,58	26,90	17,97	6,49	2,97	100,00
1997	0,20	2,08	18,23	26,34	26,04	17,12	6,50	3,12	100,00
1998	0,24	2,30	21,20	26,70	24,69	15,80	6,01	2,70	100,00
1999	0,17	2,08	23,38	27,94	23,33	14,80	5,58	2,32	100,00
2000	0,15	2,11	26,45	28,93	21,83	13,52	4,65	1,92	100,00
2001	0,16	2,40	33,27	27,46	19,43	11,43	4,01	1,66	100,00
2002	0,22	2,57	36,57	26,38	18,05	10,56	3,76	1,65	100,00
2003	0,25	2,75	40,02	25,31	16,92	9,71	3,46	1,26	100,00
2004	0,27	2,73	39,12	25,94	16,97	9,91	3,39	1,29	100,00
2005	0,27	2,79	42,16	24,14	16,14	9,24	3,09	1,11	100,00

Fonte: RAIS/MTE

Ocorre uma elevação de 19,29% em 1991 para 42,16% em 2005 dos PFT de faixa salarial de mais de 1 a 2 salários, contra uma queda expressiva dos PFT que recebem entre 3 e 5 salários, passando estes de uma participação de 25,84% para 16,14% em 2005. Ao observar as faixas salariais acima de 5 salários fica evidente a queda na remuneração do setor formal de trabalho. Os PFT que recebem entre 5 e 10 salários têm sua participação decrescida em 7,71%, entre 10 e 20 salários caem 3,75% e mais de 20 salários passam de 3,13% para 1,11% de participação relativa em 2005.

O que se pode constatar é que o número absoluto de postos de trabalhos com menores salários cresceu substancialmente mais que as faixas mais elevadas de renda. Não se pode concluir, porém, que os trabalhadores tiveram seus salários rebaixados, mas que houve redistribuição das novas ocupações, de forma que elas passaram a se concentrar mais nas faixas precárias de remuneração, entre 1 e 2 salários mínimos.

Os setores de atividade econômica que apresentam postos de trabalho nas maiores faixas de remuneração são os serviços industriais de utilidade pública e a administração pública. Em 2005 a administração pública tinha 26% dos seus empregados com salários entre 3 e 5 SM, enquanto os serviços industriais concentravam mais da metade dos funcionários nas faixas superiores a 5 SM.

A indústria de transformação tinha no início da década 33% dos empregados ganhando entre 3 e 5 SM, proporção que caiu para 17,2% em 2005. Neste mesmo ano, a indústria concentrou 43,2% dos PFT entre 1 e 2 salários.

Os setores que aparecem como piores remunerados são os setores da construção civil, comércio e setor agropecuário, com a grande parte de seus empregados ganhando até 3 salários mínimos, em 2005. Comércio e serviços tinham em 1991 quase 30% dos empregados ganhando entre 2 e 3 salários, e em 2005, 55% dos comerciários e 41,7% dos ocupados nos serviços passam a ganhar entre 1 e 2 salários mínimos. O setor agropecuário em 2005 é o pior remunerado com 66% dos empregados ganhando até 2 salários.

4. Considerações Finais

O estudo sobre o mercado formal de trabalho em Santa Catarina permitiu observar as mudanças em curso nas relações de trabalho no estado, a partir das transformações ocorridas na economia brasileira e as maiores mudanças também em âmbito mundial. A revolução tecnológica, a abertura comercial e a nova direção da economia brasileira a partir de 1990 promoveram uma reestruturação empresarial, que incorporou novas técnicas de gestão, reduzindo os quadros trabalhistas.

Diversas considerações sobre a estruturação do mercado formal de trabalho catarinense foram apontadas, principalmente no que tange às modificações setoriais e de qualificação do trabalhador. Essa nova configuração do mercado formal de trabalho, além de ser condizente com a conjuntura econômica atual, reflete parte da reestruturação produtiva por que passou o estado diante das exigências de um mercado mais competitivo. Observa-se que a participação feminina vem crescendo ano a ano no mercado formal catarinense, assim como a contratação de empregados com maior experiência profissional, o que delineia uma nova formação do espaço de trabalho formal catarinense e uma crescente preocupação com relação à inserção dos jovens no processo produtivo.

O movimento crescente de participação dos serviços na distribuição dos empregos observado mundialmente também foi verificado em Santa Catarina, confirmando que a economia da informação e das atividades auxiliares à produção é dinamizadora do crescimento econômico. Mesmo assim, a indústria catarinense manteve uma expressiva participação nas taxas formais de emprego, sendo responsável, em 2005, por cerca de 33% das ocupações formais no estado.

No que diz respeito à distribuição salarial percebeu-se uma piora na repartição dos salários, com aumento das faixas de menor remuneração e perda das faixas superiores de salário, o que pode ser lido como um indicativo de precarização do mercado formal de trabalho, muito embora este tenha avançado.

Estes levantamentos indicam que o mercado de trabalho catarinense seguiu de perto as transformações delineadas em âmbito geral, ocorrendo uma reorientação dos trabalhadores para novas funções e novos setores. No entanto, vale lembrar que o crescimento observado dos postos formais de trabalho ao longo da década de 1990 e, principalmente após 1999, não foi suficiente para absorver a crescente população economicamente ativa e, mais ainda, não proporcionou uma melhoria das condições de trabalho e de remuneração dos trabalhadores.

Referências Bibliográficas

- ANTUNES, Ricardo. **Adeus ao trabalho**: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. São Paulo: Scritta, 1997.
- _____. **Os sentidos do trabalho**: ensaios sobre a afirmação e a negação do trabalho. 6. ed São Paulo: Boitempo, 2002.
- BALTAR, Paulo, KREIN, José Dari e MORETTO, Amilton. O emprego formal nos anos recentes. **Carta Social e do Trabalho n.3**. Campinas, jan/abril 2006.
- CARDOSO JR., José Celso. Crise e desregulação do Trabalho no Brasil. Texto para discussão IPEA. Brasília, ago. 2001.
- CHAHAD, José Paulo Z. e PICCHETTI, Paulo (org.). **Mercado de Trabalho no Brasil**: padrões de comportamento e transformações institucionais. São Paulo: LTr, 2003.
- COUTINHO, Luciano. A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMANN, Renato (org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campus: SOBEET, 1996, p. 219-237.

- DEDECCA, Cláudio Salvadori. Racionalização econômica e heterogeneidade nas relações e nos mercados de trabalho no capitalismo avançado. In: MATTOSO, Jorge Eduardo Levi, OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de (org.). **Crise e Trabalho no Brasil**: Modernidade ou volta ao passado? 2 ed. São Paulo: Scritta, 1997, p. 55-79.
- DIEESE-SC. Reestruturação produtiva e emprego na indústria de Santa Catarina. Florianópolis, dez. 1996. Estudo Especial.
- DIEESE-SC. Reestruturação tecnológica e emprego no comércio em Santa Catarina. Florianópolis, jan. 1999. Estudo Regional.
- DIEESE. **A situação do trabalho no Brasil**. São Paulo: DIEESE, 2001.
- GOULARTI FILHO, Alcides. **Formação Econômica de Santa Catarina**. In: Congresso da ABPHE, 2003. Disponível em: < <http://www.abphe.org.br/>>. Acesso em: 10 março 2007.
- LINS, Hoyêdo Nunes; MATTEI, L. A socioeconomia catarinense no limiar do século XXI. Florianópolis: Departamento de Ciências Econômicas/UFSC, 2001. 33p. (Texto para discussão, nº 08).
- OLIVEIRA, C. A. B. Formação do mercado de trabalho no Brasil. In.: OLIVEIRA, Marco Antonio de (Org.). **Economia e trabalho**: textos básicos. São Paulo: UNICAMP. IE, 1998. p. 113-126.
- OURIQUES, H.R. e VIEIRA, P.A. O emprego formal em Santa Catarina no período 1986-96: primeiras evidências. Texto para discussão Dep. Ciências Econômicas/UFSC, dez 1998.
- PEREIRA, J.M. Desemprego e flexibilização do emprego. **Indicadores Econômicos FEE**. V. 26 n.3 Porto Alegre, RS, 1998.
- POCHMANN, Marcio. **O trabalho sob fogo cruzado**: exclusão, desemprego e precarização no final do século. São Paulo: Contexto, 2002.
- SAMPAIO JUNIOR, Plínio de Arruda. Crise e políticas de ajuste nos países capitalistas avançados. In: OLIVEIRA, Marco Antonio de (Org.). **Economia e trabalho**: textos básicos. São Paulo: UNICAMP. IE, 1998. p. 21-34.

REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO RURAL NO COMPLEXO AGROINDUSTRIAL (CAI) CITRÍCOLA PAULISTA

*Gabriela da Rocha Barbosa**

*Francisco José da Costa Alves***

RESUMO

Este artigo tem como objetivo ilustrar como o movimento de reestruturação produtiva no Brasil contribuiu com o processo de precarização do trabalhador rural no CAI citrícola paulista. Para tanto analisa-se, respectivamente, duas etapas do desenvolvimento do capitalismo na agricultura, o avanço do capitalismo e as consequências deste processo, principalmente no que tange as relações de trabalho, e a reestruturação produtiva, entendendo-a como um processo que visa superar a crise do capitalismo e promover competitividade às empresas por meio de inovações tecnológicas e organizacionais. Chega-se a conclusão, por meio de estudos de caso, que no CAI citrícola paulista este processo de reestruturação se dá através da flexibilização dos direitos trabalhistas, através da terceirização.

Palavras chave: reestruturação produtiva; CAI citrícola paulista; trabalhador rural.

* Graduada em Administração de Empresas com habilitação em comércio exterior pela Universidade Eurípides de Marília (2005), mestranda em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos
gabrielarocha@dep.ufscar.br

** Possui graduação em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1973), mestrado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1978) e doutorado em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas (1991). Atualmente é professor adjunto da Universidade Federal de São Carlos. Tem experiência na área de Economia Rural e vem atuando em ensino, pesquisa, extensão e orientação acadêmica nos seguintes temas: relações de trabalho, desenvolvimento sustentável, movimentos sociais no campo e economia solidária.
chiquinho@dep.ufscar.br

1. INTRODUÇÃO

Com o desenvolvimento do capitalismo no campo, na década de 60 e 70, fortemente regulado pelo Estado, aceleram-se vários processos, dentre eles o processo de mecanização, a substituição de culturas, a incorporação de novas áreas agrícolas e seus corolários como a concentração fundiária, o êxodo rural e a concentração de renda.

Essas transformações no meio rural repercutiram diretamente nas relações de produção e nas relações de trabalho, com o surgimento de novas formas de organização do trabalho e a incorporação de novos agentes ao sistema de produção agrícola.

É a partir dos anos 60 que tais mudanças começam a ganhar força na agricultura brasileira. Uma das mais marcantes, é o surgimento de uma nova relação de trabalho baseada no assalariamento. A partir de então, novos agentes são incorporados à dinâmica do campo: os trabalhadores volantes e os turmeiros ou “gatos”, não necessariamente nesta ordem.

A origem desses trabalhadores, conhecidos também como bóias-frias, anuncia a expansão do assalariamento temporário na agricultura. Desde então, a contratação de mão-de-obra caracteriza-se pela informalidade e pela intermediação da venda da força de trabalho.

No CAI citrícola paulista as formas de contratação de mão-de-obra rural não fogem à regra da agricultura com a utilização de trabalhadores volantes sem registro em carteira, e portanto, sem os direitos legais previstos como férias, 13º salário, previdência social, FGTS, auxílio doença, auxílio maternidade, piso salarial, aviso prévio, descanso semanal remunerado e condições adequadas de trabalho.

Na década de 80 com a eclosão das greves dos trabalhadores rurais e com a pressão exercida pelos produtores e associações de classe rural surgia uma esperança para os trabalhadores de este quadro mudar, primeiramente porque em 1986 é firmado um contrato padrão entre as indústrias processadoras de laranja e os produtores rurais, dentre as conquistas este contrato previa a contratação dos colhedores de laranja diretamente pelas indústrias, sem intermediação dos “gatos” que também passariam a ser funcionários das indústrias. E mais adiante, quando a partir de muitas reivindicações e lutas no ano de 1988 entra em vigor a nova CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas) que passa a regulamentar também o trabalho rural.

Entretanto, na década de 90, justamente no período em que o país passa por transformações seguindo as tendências de reestruturação produtiva mundial, o contrato padrão é rompido e uma nova forma de contratação de mão-de-obra rural no CAI passa a ser adotada.

Essa reestruturação, que o mundo assistiu no início dos anos 80, surgiu a partir da crise da valorização do capital que colocou em cheque o paradigma Fordista-Taylorista de produção, repercutindo de forma direta no mundo do trabalho. O novo modelo (Toyotista ou Pós-fordista) surgiu com a promessa de aumentar a competitividade das empresas por meio da adoção de técnicas organizacionais e do trabalho, que tinham como elemento principal a flexibilidade. A adoção deste modelo incentivou mudanças organizacionais que acabaram por reduzir o número de empregos.

A falta de empregos formais levou ao crescimento do mercado informal de trabalho, onde a precarização reside sob a forma de trabalho temporário, terceirizado, parcial, etc. Todas essas formas possuem uma característica em comum que é a desregulamentação dos direitos trabalhistas.

As causas desse processo de precarização do trabalho decorrente do desemprego, conforme consenso de autores são dentre outras: o avanço tecnológico, mais fortemente representado pela terceira revolução industrial, o processo de globalização e o surgimento de novos padrões de produção com o advento da automação nas indústrias.

No Brasil, este processo ganha “nome” a partir dos anos 90, quando o país se abre para o mercado externo através da liberalização (que abrange o mercado de capitais, a

privatização, a desregulamentação e abertura comercial) e passa a sofrer com a globalização e o acirramento da concorrência, tendo de se adequar à nova ordem mundial em que a empresa para se manter competitiva e alcançar a eficiência necessita reduzir custos e acabar com a rigidez institucional. Assim, as empresas passam a ter suas decisões justificadas pelo que se diz ser a flexibilização dos direitos trabalhistas.

Portanto, o que se busca mostrar neste artigo é que as mudanças engendradas com a reestruturação produtiva no Brasil nos anos 90, fruto de uma nova fase do desenvolvimento do capitalismo mundial, só serviram para agravar o problema da desregulamentação da contratação de trabalhadores rurais no CAI citrícola paulista.

2. METODOLOGIA

A metodologia de pesquisa se baseou em levantamento bibliográfico e pesquisa de campo. O método de pesquisa secundária visou à obtenção de dados descritivos já que esta buscou integrar informações advindas de revisão bibliográfica de áreas relativa à Administração da Produção, Sociologia e Direito, bem como da consulta a endereços eletrônicos confiáveis do setor. Já a pesquisa de dados primários aconteceu através de entrevistas com sindicatos patronais e sindicatos de empregados rurais, nas delegacias regionais de trabalho, com trabalhadores rurais e também por meio de estudos de múltiplos casos em consórcios de produtores rurais localizados no “cinturão” citrícola paulista, que abrange as cidades de Limeira, Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, Sorocaba e Triângulo mineiro.

Para mostrar como a reestruturação produtiva mundial contribuiu com a precarização do trabalho do colhedor citrícola paulista o artigo foi dividido em oito seções e se estruturou da seguinte maneira: Primeiramente, propõe-se a estudar a modernização da agricultura e as consequências desta para o mercado de trabalho agrícola, ilustrando também tais consequências por meio do processo de trabalho do colhedor, bem como sua superexploração e as formas de contratação. Na quarta seção trata das transformações mundiais ocorridas a partir da década de 80 e a ascensão do discurso da flexibilização dos direitos trabalhistas. Na quinta seção trata da repercussão dessas transformações no CAI com a adoção da terceirização através das cooperativas de produtores rurais. Por fim, na sexta seção trata das novas formas de contratação de mão-de-obra rural no CAI citrícola paulista.

3. A MODERNIZAÇÃO DA AGRICULTURA

A modernização da agricultura concretizou-se por meio do desenvolvimento do capitalismo no campo. Este tinha como objetivo aumentar a produtividade agrícola através da sujeição da natureza às vontades do capital (inovações tecnológicas) e, por outro lado, tornar a agricultura consumidora de produtos industriais.

Entre as décadas de 60 e 80 este processo de modernização se intensifica no Brasil com o surgimento de um novo padrão agrário fruto da inserção da agricultura dentro da dinâmica dos complexos agroindustriais. A passagem do padrão agrário tradicional para o moderno contempla o processo de industrialização da agricultura, que só se concretizou no país com a internalização do D1 agrícola (bens de capital e insumos agrícolas) e com a proletarianização do trabalhador rural, que serão responsáveis, respectivamente, pelo fornecimento de capital e de força de trabalho para a nova dinâmica de acumulação de capital comandada pela indústria (Graziano da Silva, 1980).

O desenvolvimento do capitalismo na agricultura afetou as relações de trabalho no campo propiciando o surgimento da relação de trabalho baseada no assalariamento temporário, o

que culminou com a incorporação de novos agentes à dinâmica agrícola: os trabalhadores volantes e os turmeiros ou “gatos”.

De forma geral as mudanças verificadas a partir da década de 60 derivam do desenvolvimento da mecanização agrícola, da instituição de leis trabalhistas e da especialização de culturas, por meio de subsídios a produtos pertencentes à pauta de exportação do país.

Para Graziano da Silva (1980) o processo de modernização da agricultura afetou as relações capitalistas no campo e criou excedentes de mão-de-obra, já que as inovações mecânicas acentuaram a sazonalidade no emprego de mão-de-obra aumentando com isso, o uso de mão-de-obra temporária.

Outros autores relatam que a contratação de trabalhadores temporários foi mais fortemente incentivada quando da criação dos Estatutos da Terra e do Trabalhador Rural, que tinham por finalidade regulamentar as relações de trabalho no campo, entretanto, onerava os produtores com a criação de encargos trabalhistas sobre os salários pagos aos trabalhadores e forçava os fazendeiros a reduzir o número de trabalhadores residentes em suas fazendas.

Mello (1975) discorda que a criação do Estatuto tornou mais onerosa a contratação do que o sistema anteriormente usado, o de arrendatário ou o de parceiro, para a autora a possibilidade de furta-se a eles, pela contratação do volante, é que permitia uma rentabilidade muito maior.

“A possibilidade de contar com o trabalhador volante decorre exatamente da existência de um excedente da oferta de força de trabalho em relação à demanda [...] a necessidade de trabalhar para sobreviver, num quadro de escassez de oportunidades de trabalho, associada a um relativo desconhecimento de seus direitos legais, por parte do trabalhador, garante portanto ao empregador a possibilidade de contar com o volante” (MELLO, pg. 120,1975).

Alguns também destacam que o fim do regime de colonato no Estado de São Paulo, que resultou na eliminação do colono das fazendas e passou a utilizar trabalhadores temporários assalariados, foi favorecido pela crise do café. Com a crise um grande contingente de mão-de-obra cara foi liberada, favorecendo assim a utilização do trabalhador temporário, principalmente na cultura da cana-de-açúcar que começava a ter o seu cultivo expandido.

Com o fim do colonato, a força de trabalho migra para as cidades e os fazendeiros passam a utilizar os gatos como facilitadores que irão contribuir na arregimentação dos trabalhadores nas cidades e na administração do trabalho nas fazendas. Eles fazem o contrato com o proprietário e arrebanham pessoal na periferia das cidades e os levam em caminhões para as fazendas mediante comissão tirada do salário do trabalhador.

O desenvolvimento do capitalismo no campo trouxe conseqüências perversas para o trabalhador e para o pequeno produtor rural, principalmente no Estado de São Paulo onde a proletarianização ocorreu de forma mais intensa.

Os trabalhadores volantes, como o próprio nome diz, não possuem emprego fixo e nem lugar para morar, além do mais, enquanto a produção dessa força de trabalho se dá no campo o custo de sua reprodução ocorre na cidade, já que os trabalhadores moram nas periferias urbanas e consomem nas cidades. E por morarem nas cidades sofrem com a intermediação da venda da sua força de trabalho através dos turmeiros (gatos) que funcionam como elo de ligação entre produtor e trabalhador rural.

O volante como resultado do processo de liberação de mão-de-obra provocado pelo desenvolvimento do capitalismo deve ser visto sob a ótica das relações do rural com o urbano, uma vez que, quando não está trabalhando na agricultura, mais precisamente nas entressafras, engrossa a formação de um exército industrial de reserva nas cidades que contribui para a depreciação dos salários pagos aos trabalhadores (MELLO, 1975).

Percebe-se com isso que o capitalismo conseguiu romper com a divisão que existia entre a cidade e o campo, entre o rural e o urbano agravando a situação do trabalhador, mas favorecendo a acumulação do capital.

No Brasil este quadro de concentração fundiária, êxodo rural, superexploração dos empregados e concentração de renda foi fruto de um processo de modernização dito por muitos autores como conservador, uma vez que preservou as estruturas produtivas rurais.

No CAI citrícola paulista é possível perceber as conseqüências da modernização através do processo de trabalho do colhedor de laranja, que sofre com a intermediação da venda da sua força de trabalho e com a precariedade das condições em que trabalha. A seguir explicita-se o processo de exploração da força de trabalho no CAI citrícola paulista

3.1. Processo de produção e de trabalho citrícola

Pode-se dizer que a produção de laranja passa por três processos básicos que são: a formação do pomar, os tratos culturais e a colheita.

A etapa da formação do pomar pode ser terceirizada ou ser arrendada pelos produtores e consiste na escolha da variedade a ser plantada, do preparo do solo e da compra das mudas. Já os tratos culturais são mais intensivos nos primeiros anos do plantio e consistem da correção do solo e das práticas de manejo (calagem, adubação e controle de mato). Esses processos influenciam diretamente na fertilidade do solo e na produtividade do pomar.

O período específico para a colheita das frutas depende da maturidade, sendo que cada variedade possui um período mais adequado para a colheita. Colhendo-se no período certo, se obtém o melhor teor de sólidos solúveis da fruta. A época certa da colheita é definida após uma avaliação do pomar, realizada pela empresa compradora, pela qual se determina o Brix, a acidez e o ratio (ALMEIDA, 2002 APUD VIEIRA, 1998).

O Brix é a quantidade ou porcentagem de sólidos solúveis, a acidez indica a porcentagem de ácido cítrico e o ratio é a relação dos dois anteriores. O ratio considerado ideal é acima de 12 e abaixo de 16, sendo que fora deste intervalo o suco apresenta valor comercial mais baixo e cada mercado apresenta preferências diferentes em termos de ratio. Fatores como a colheita realizada na hora certa, quantidade de chuvas durante o crescimento e maturação da fruta, a variedade da planta e o solo são características que diferenciam o valor do ratio (ALMEIDA, 2002 APUD VIEIRA, 1998).

A colheita da laranja é feita manualmente, por isso mesmo, esta é a etapa que utiliza o maior contingente de trabalhadores. Os trabalhadores responsáveis pelas colheitas são conhecidos como trabalhadores volantes, isso porque, estes são migrantes temporários, residem nas cidades e vão para o trabalho no campo somente no período de safra que se estende de maio a dezembro, sendo que, o período principal de colheita concentra-se nos meses de setembro a novembro, existe também, só que em menor proporção, os chamados bóias-frias do campo, pequenos produtores familiares que são assalariados temporários de outras propriedades somente na época da colheita.

De acordo com pesquisa efetuada por Baptistella et al (1996) as turmas de colheita são formadas em média por 29 pessoas. Em geral os responsáveis pelo agrupamento destes trabalhadores são os turmeiros ou “gatos” que agenciam a mão-de-obra e liberam o produtor rural dos encargos sociais desta operação. Os gatos também prestam serviços ao produtor supervisionando a realização dos trabalhos em campo de acordo com as especificações atribuídas por ele.

Os turmeiros ou gatos também são responsáveis pelo transporte dos trabalhadores até o local de trabalho, estes buscam os trabalhadores nos pontos de encontro previamente estipulados. Os trabalhadores são distribuídos pelo pomar logo pela manhã munidos de sacolas especiais para a colheita e escadas para apanhar as frutas nas árvores, bem como as

caixas onde as frutas serão armazenadas enquanto aguardam para serem transportadas. (BAPTISTELLA, 1999).

Basicamente, os trabalhadores são notificados a não usarem rastelos e ganchos para não misturarem as frutas boas com as ruins e para não danificar as árvores, já que durante a colheita é preciso ter cuidado para não quebrar os galhos das árvores, nem derrubar flores e chumbinhos (frutos pequenos) e ainda colher frutos no mesmo estágio de maturação (BAPTISTELLA, 1999).

Os frutos são colocados em caixas que são suspensas e transferidas para as carrocerias de caminhões. A transferência para os caminhões pode ser feita manualmente ou através de esteiras (ALMEIDA, 2002).

Com o aparecimento de doenças no campo, como o amarelinho (CVC), é prática a utilização de pesticidas com o intuito de evitar a contaminação pela doença. Os trabalhadores são obrigados a molhar os pés e as mãos, assim como as sacolas e os garrafões de água nos pesticidas químicos. O transporte utilizado pelo turmeiro também deve passar por desinfecção evitando a disseminação da doença para outras regiões.

Devem ser fornecidos aos trabalhadores os EPIs (equipamentos de proteção individual) prescritos por lei. De acordo com a lei 5889 de 08/06/1973 e decreto 73.626 de 12/02/1974 que regulamenta o empregado rural (o artigo 17 alargou esta lei para os trabalhadores volantes), devem ser fornecidos a qualquer trabalhador rural equipamentos gratuitos, higienizados e individuais para:

- a) Cabeça: capacetes, chapéus, bonés, protetores faciais, protetores impermeáveis, viseiras, óculos de segurança, mascaras respiratórias com filtro mecânico, químico ou combinados, aparelhos de isolamento autônomos ou de adução de ar, proteção auditiva.
- b) Membros superiores: luvas e mangas
- c) Membros inferiores: calças, botas de segurança adequadas e perneiras.
- d) Corpo inteiro; aventais, jaquetas, capas, macacões, coletes ou faixas de sinalização e roupas especiais para a apicultura.
- e) Cintos de segurança contra quedas a mais de 2m.

Esta mesma lei também dispõe que a jornada de trabalho deve ser de 44 horas semanais e 220 horas mensais. A duração do trabalho diário não pode ser superior a 8 horas e em qualquer trabalho contínuo de duração superior a 6 (seis) horas será necessária a concessão de um intervalo mínimo de 1 (uma) hora para repouso ou alimentação, de acordo com o uso e costume do local. Este intervalo não será computado na duração do trabalho e entre duas jornadas deve-se estabelecer um período mínimo de 11 (onze) horas consecutivas para descanso.

Durante o período da safra os trabalhadores ficam em alojamentos nas propriedades ou em residências e pensões na cidade, sendo que poderá ser descontado do salário do empregado rural até 20% do salário mínimo para cobrir os custos com moradia, se isto for previamente autorizado pelo empregado, de acordo com a lei do empregado rural.

3.2. Características da superexploração nos laranjais

O trabalho realizado pelo colhedor de laranja é um trabalho árduo, as condições de trabalho geralmente são muito ruins e sua rotina desgastante. Para se ter uma idéia o trabalhador volante acorda bem cedo entre 4h e 5h da manhã, às 7 da manhã já está trabalhando sob todo tipo de intempérie. São mais de 8 horas de trabalho sob sol forte, com pausa rápida para o almoço, geralmente almoça uma marmita trazida de casa e na maioria das vezes esta alimentação carece dos nutrientes necessários para que este agüente a jornada de trabalho árdua que tem pela frente.

É preciso resistência e habilidade para exercer as atividades. Os trabalhadores colhem frutos em árvores que podem chegar a medir 5 metros de altura subindo e descendo escadas, apanhando as frutas rapidamente e as jogando em sacolas com capacidade de 20 kg que ficam dependuradas sob seus ombros (SMITH, 2006).

De acordo com dados da pesquisa efetuada por Baptistella et al (1996) um trabalhador colhe em média 68 caixas de laranja por dia, sendo que um trabalhador mais novo, situado entre a faixa etária de 18 a 27, pode chegar a colher 90 caixas de laranja por dia. Sendo 25 kg o peso padrão da caixa de colheita, pode-se deduzir que um trabalhador médio colhe mais de 1 tonelada de laranja/dia.

O desenvolvimento da produtividade do trabalho na produção capitalista tem por objetivo reduzir a parte do dia de trabalho durante a qual o trabalhador tem de trabalhar para si mesmo, justamente para ampliar a outra parte durante a qual pode trabalhar gratuitamente para ao capitalista. (MARX, pg. 369, 1975).

O peso das sacolas e o transporte das caixas podem acarretar nos trabalhadores problemas ortopédicos, principalmente àqueles relacionados com a coluna, além do que, durante toda a jornada o trabalhador repetirá exaustivamente os mesmos gestos, o que também o desgasta não só fisicamente como psicologicamente.

O ritmo de trabalho no campo é intenso e a tendência é que este ritmo aumente. Isto ocorre, primeiramente pois se trata de um trabalho sazonal e os trabalhadores constituindo um grande exército de reserva precisam competir entre si, em segundo lugar como a remuneração é por tarefa realizada impõe-se um ritmo maior de trabalho. Não são poucos os casos em que colhedores trabalham acima da jornada prevista em lei e em que não são respeitados os dias de descanso.

A produção capitalista, que essencialmente é produção de mais valia, absorção de trabalho excedente, ao prolongar o dia de trabalho, não causa apenas a atrofia da força humana de trabalho, à qual rouba as suas condições normais, morais e físicas de desenvolvimento. Ela ocasiona o esgotamento prematuro e a morte da própria força de trabalho. Aumenta o tempo de produção do trabalhador num período determinado, encurtando a duração de sua vida. (MARX, pg. 301, 1975).

Além das péssimas condições e do ritmo, a falta do uso dos EPIs e a exposição constante a agrotóxicos podem ocasionar acidentes durante a colheita, o que ocorre é que muitas vezes os equipamentos não estão em condições de uso ou simplesmente não foram fornecidos aos colhedores, eles são obrigados a improvisar roupas que garantam um mínimo de proteção durante o trabalho.

No que tange à colheita da laranja, há muitos acidentes de trabalho, como queda da escada, furos nos olhos, provocados por galhos ou espinhos e, sobretudo, casos de alergias, coceiras, doenças respiratórias e câncer de pele, em virtude do uso indiscriminado de venenos nos pomares. Presenciamos trabalhadores colhendo laranjas, totalmente, cobertas de veneno. Muitos deles reclamaram de inapetência, além de alergias, insônias etc. (Silva, 2005).

De acordo com dados do IEA (Instituto de Economia Agrícola) o preço médio pago pela colheita de laranja, tomando como base a região de Ribeirão Preto no ano de 2006, é de 0,31 centavos para cada caixa de 25-27 Kg. O salário rural médio do trabalhador volante no ano de 2006, para a mesma região é de 19,74 por dia. Este salário pode ainda sofrer deduções para alimentação e moradia.

De acordo com a última convenção coletiva de trabalho da citricultura os empregadores rurais devem receber R\$ 365,00 de piso salarial excepcional, quando a média de produtividade da turma não atingir a remuneração mínima estabelecida.

Porém, entidades estimam que 40% dos 60.000 colhedores de laranja do estado de São Paulo ganhem menos que o salário mínimo e que metade destes trabalhadores não recebem os benefícios exigidos por lei (SMITH, 2006).

Vale lembrar os relatos de trabalhadores que passam a trabalhar como escravos por causa de dívidas que adquiriram ao serem obrigados a fazer suas compras em cantinas pertencentes a gatos ou a propriedades rurais, onde os salários simplesmente não chegam as suas mãos até que se quite as dívidas que adquiriram.

Além disso, os trabalhadores convivem com péssimas condições de alojamento, onde se amontoam trabalhadores em cubículos, e com veículos que colocam em risco as suas vidas. Para completar o capital coloca também sob seu domínio direto, o uso da força de trabalho de mulheres e de crianças, ampliando o grau de exploração da força de trabalho e a extração de mais-valia. A oferta de mão-de-obra faz com que os empregadores rurais contratem muitos trabalhadores temporários sem vínculo legal, principalmente mulheres¹ e crianças que, respectivamente, são preferidas para este tipo de trabalho já que possuem características especiais no trato com a fruta e que recebem menos do que deveriam, já que não possuem direitos trabalhistas. (BRANCO & VAINSENER, 2001).

No entanto, de acordo com o Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA) e da convenção 138 da Organização Internacional do Trabalho (OIT) é proibido o trabalho de crianças menores de 14 anos de idade.

3.3. A contratação de trabalhadores rurais no CAI citrícola paulista

Basicamente as formas de contratação existentes são: o recrutamento direto através do produtor rural, onde são feitos os contratos de safra e o recrutamento através da intermediação dos gatos.

Como no meio rural as formas de contratação convencional, ou seja, sem determinação de prazo, não se mostram atrativas ao produtor, devido ao caráter sazonal da necessidade de mão-de-obra, outras modalidades de contratação atípicas tiveram de ser incluídas como forma de acabar com a informalidade no meio rural. Sabe-se que o volante ou bóia-fria, normalmente não tem sua relação reconhecida pelo empregador, nem tampouco possui registro de contrato de trabalho e por isto não recebe diversos direitos trabalhistas, justamente pelo caráter sazonal do trabalho que realiza.

Um exemplo de contrato atípico é contrato de safra, que de acordo com Fonseca (1999) atende as necessidades sazonais do produtor e portanto possui um prazo determinado, entretanto, o excesso de formalidades e a tentativa constante de se burlar as regras do contrato visando à redução de custos acabam prejudicando os trabalhadores.

Já a contratação por meio dos intermediadores acarreta muita insegurança para o trabalhador no campo, onde são constantes as autuações por precariedade das condições de trabalho. Como a intermediação de mão-de-obra foi utilizada não poucas vezes para fraudar direitos trabalhistas, esta é considerada ilegal, e nos termos do art. 4º da Lei n.º 5.889 “Equipara-se ao empregador rural, a pessoa física ou jurídica que, habitualmente, em caráter profissional, e por conta de terceiros, execute serviços de natureza agrária, mediante utilização do trabalho de outrem.”

Na década de 80 conjunturas internas e externas bastante favoráveis à cadeia citrícola paulista propiciaram ganhos ao conjunto de atores sociais do complexo, principalmente produtores de laranja e processadoras. Através de mobilizações sociais e da criação de

¹ Vale também destacar que na citricultura paulista o número de mulheres que trabalham na colheita é grande, já que com a expansão do cultivo da cana e com a ascensão dos níveis de produtividade do trabalho no corte, fica praticamente impossível para uma mulher suportar a carga de trabalho no corte de cana. A colheita de laranja por ser um trabalho menos penoso absorve muita mão-de-obra feminina.

associações de produtores e trabalhadores foi possível diminuir os conflitos entre os elos da cadeia e o instrumento formalizador deste processo foi o contrato padrão.

O contrato padrão firmado em 1986 sedimenta uma das conquistas mais importantes dos trabalhadores, que é a conquista do contrato direto sem intermediação dos “gatos”, que juntamente com os trabalhadores passam a ser assalariados das indústrias (ALMEIDA, 2002). O contrato padrão também proporcionou aos produtores ganhos maiores pela venda das caixas de laranja, já que estas passaram a ser atreladas às cotações do suco no mercado internacional, e conseguiram que a colheita de laranja, que anteriormente era realizada por eles, passasse a ser realizada pelas indústrias.

Portanto, no CAI citrícola paulista entre os anos de 1986 e 1994, época do contrato padrão, as indústrias trabalhavam em um regime de venda de fruta “no pé” e as contratações se davam em sua maioria por meio de recrutamento feito através da intermediação da mão-de-obra rural.

Neste regime de fruta “no pé” as indústrias eram responsáveis por colher a fruta no pomar, onde um encarregado da indústria, conhecido como fiscal de campo, avaliava o pomar do produtor com relação à época para colher, número de caixas a serem colhidas, bem como identificava a quantidade de mão-de-obra necessária para a colheita. Com o número em mãos o fiscal repassava o valor aos empreiteiros que se incumbiam de arregimentar a mão-de-obra necessária. Assim como os empreiteiros os fiscais exerciam o papel de fiscalizar a produção de cada trabalhador.

Apesar de o contrato padrão garantir a contratação direta dos trabalhadores volantes pelas indústrias, a figura do gato como pode ser visto não foi eliminada, já que este também passou a ser contratado da indústria. Os empreiteiros passaram a trabalhar no Departamento de Pessoal das indústrias ou em alguma empresa criada por elas para exercer esta função. Portanto, os empreiteiros (gatos) eram empregados das indústrias também de forma terceirizada ou intermediada por empreiteiras de mão-de-obra. Eles (gatos) intermediavam mão-de-obra para as intermediadoras das indústrias. Ainda que ilegal essa terceirização era tolerada pelos rurícolas porque a empreiteira era da indústria e os colhedores empregados (MPT, 1997).

Até o ano de 1994 a colheita é de responsabilidade das indústrias, esta foi uma das reivindicações conquistadas pelos produtores e que teve repercussões para classe trabalhadora. Contudo, houve o rompimento do contrato padrão, que regulamentava esta conquista, e com ele se perde todos os direitos que os trabalhadores haviam conquistado. As causas e conseqüências do rompimento serão tratadas mais adiante. A seguir verifica-se o processo de reestruturação produtiva mundial e suas repercussões na década de 90 para o Brasil.

4. REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA MUNDIAL

Um conjunto de mudanças na década de 80 marcou a passagem do regime de produção fordista para o regime de produção japonês como alternativa à superação da crise estrutural do capitalismo. A partir daí surge o modelo Toyotista ou como denominado por alguns autores Pós-fordista, um regime de acumulação flexível que conseguia responder às necessidades de acumulação capitalista e na década de 80 teve seu modelo difundido pelo mundo.

O modelo de produção fordista caracterizou-se pela produção em massa, possibilitada pela introdução da esteira de montagem na linha de produção. Desse modo, os custos de produção puderam ser reduzidos, não apenas pela eliminação dos tempos mortos de trabalho taylorista, mas pelo aumento da escala de produção. Mais do que um modelo o

fordismo se apresenta como um modelo de gestão da economia e forneceu as bases para o desenvolvimento do capitalismo.

A base do regime fordista estava centrada no conceito de que a elevação da produtividade deveria ser repassada ao salário, pois com o aumento do poder aquisitivo da população a expansão dos investimentos era encorajada, aumentando a produtividade que seria repassada novamente para o salário e por sua vez, aumentavam o consumo. Neste aspecto o Estado possuía um papel importante como instrumento que alargaria e garantiria a continuidade do consumo sob várias formas (HELOANI, 2002).

O fordismo, enquanto modelo de produção e consumo em massa, foi propício à criação do Estado-providência que tinha funções específicas de: regulação na economia, redistribuição de rendimentos, nas políticas da saúde e da educação, nas políticas sociais e de segurança social. Até à década de 70 a capacidade de regulação do Estado era forte e supria as insuficiências de regulação do mercado (FERREIRA, 2000 APUD BOYER 1986).

A produção em massa estabelecida pelo regime fordista ganhou força e se espalhou pela Europa através do Plano Marshall (atribuía ao Estado novas funções e com isso elevava os investimentos externos, contribuindo assim para o crescimento da economia) e pela disseminação da doutrina keynesiana (estabelecia um compromisso social por meio do chamado estado de bem-estar social).

Os sindicatos lutavam para ganhar a maior parcela dos ganhos de produtividade possível, uma vez que os salários relativamente elevados que incorporavam os ganhos de produtividade existiam para compensar a intensificação do trabalho exigida com a difusão do modelo fordista de produção.

A hegemonia do regime fordista com a garantia de pleno emprego e do crescimento começa a acabar quando as condições históricas que permitiram o aparecimento do fordismo começam a se alterar. A insatisfação dos trabalhadores, a pressão por aumento de salários e o déficit comercial dos Estados Unidos são as questões que nos anos 50 começam a estremecer a hegemonia do regime (HELOANI, 2002).

Até os anos 70 um conjunto de acontecimentos como o acirramento da concorrência e da competitividade mundial devido às contingências da inovação e invenção de novas tecnologias, os choques do petróleo e a aceleração do processo inflacionário dos países levaram ao esgotamento do regime fordista que não conseguia mais dar conta dos níveis de produtividade condizentes com o padrão de acumulação requerido pelo capital. A estrutura de oferta do regime fordista tinha pouca flexibilidade para atender a variações e oscilações no perfil da demanda, pois baseava-se em grandes escalas de produção e automação rígida, pelos limites impostos pela própria base técnica utilizada. A estrutura produtiva do regime fordista tornava-se inadequada para enfrentar esses novos tempos de instabilidade na economia mundial (TAUILE, 1999).

A partir daí surge o modelo de produção japonês (Toyota) ou regime de acumulação flexível Pós-fordista que conseguia responder às necessidades de acumulação capitalista e na década de 80 teve seu modelo difundido pelo mundo com a promessa de aumentar a competitividade das empresas, por meio da adoção de técnicas organizacionais e do trabalho que tinham como elemento principal a flexibilidade de produto e do trabalho (GARCIA, 2000).

Em relação à organização do trabalho houve grandes mudanças quando da inovação tecnológica, neste momento altera-se pelo menos parcialmente um dos pontos essenciais da divisão capitalista do trabalho, que é a separação hierárquica entre as tarefas de concepção e as tarefas de execução. No modelo japonês o trabalhador passa a ser estimulado a participar ativamente no delineamento das tarefas em que está engajado e a ele se atribui

responsabilidade crescente na busca incessante por maior produtividade e melhor qualidade (TAUILE, 1999).

Partindo do pressuposto de que a lógica capitalista incentiva a contínua busca de um maior grau de exploração da capacidade de trabalho, por meio de constantes melhorias nos processos tecnológicos e estruturais, o novo modelo de produção instaurou novas formas de exploração e de dominação do trabalho, visando com isso atender as necessidades incessantes de valorização do capital (GARCIA, 2000 APUD BIHR, 1998).

No Brasil foi nos anos 90 que a reestruturação produtiva se desenvolveu mais intensamente, através dos ideários japoneses e da acumulação flexível, com a intensificação do sistema Just in time, Kanban, do processo de qualidade total, das formas de subcontratação e da terceirização da força de trabalho (ANTUNES, 2004).

Foi também na década de 90 que o governo adotou como estratégia básica a política de liberação comercial que impôs um processo de ajuste cruel da estrutura econômica, pois impôs a diminuição dos custos e a necessidade de ser altamente competitivo, com consequências desastrosas para o mercado de trabalho. Em duas décadas, a taxa de desemprego foi, ao menos, triplicada. Os contratos informais de trabalho passaram a ser dominantes no mercado nacional de trabalho e uma desvalorização salarial ocorreu de modo generalizado (DEDDECA, 2006).

Além disso, com a diminuição de postos de trabalho e de empregos no setor industrial aumenta-se a heterogeneidade e a fragmentação da classe trabalhadora que fica sem poder de representação.

Os sindicatos constrangidos pela ameaça do desemprego, aceitaram as exigências impostas pelas empresas, mesmo que elas ferissem as determinações legais e ampliassem a flexibilidade da regulação pública sobre o contrato de trabalho (DEDECA, 2006).

Segundo Alves e Paulillo (1997) a reestruturação produtiva, o uso de novas tecnologias poupadoras de trabalho e o caráter de exclusão do modelo de desenvolvimento da sociedade brasileira levou o país a enfrentar a chamada crise do emprego. Para solucionar, ou minorar os efeitos do desemprego começam a se gestar no Brasil projetos de lei que visam à flexibilização dos direitos trabalhistas.

Para os que defendem a flexibilização dos direitos trabalhistas a quebra do paradigma fordista estimulou a flexibilização dos contratos de emprego em decorrência da competição que se estabeleceu nos mercados mundiais. A idéia geral é a de que a competição, a eficiência, a lucratividade e formas mais modernas de remuneração, dependem da remoção de determinadas rigidezes institucionais, sem o que se torna difícil crescer com a geração de empregos. Com isso, inúmeras modalidades de contrato atípico e especial de trabalho têm se proliferado, em resposta à necessidade de quebrar-se a rigidez do contrato permanente consagrado nas relações de trabalho vigentes (FIPE, 2001).

Nessa década de grande salto tecnológico, a automação e as mutações organizacionais invadiram o universo fabril, inserindo-se e desenvolvendo-se nas relações de trabalho e de produção do capital [...] Presenciam-se formas transitórias de produção, cujos desdobramentos são também agudos, no que diz respeito aos direitos do trabalho. Estes são desregulamentados, são flexibilizados, de modo adotar o capital do instrumental necessário para adequar-se à sua nova fase (ANTUNES, pg. 210, 1999).

No entanto, segundo Garcia (2000), “por trás dessas pressões parece existir mais um viés ideológico do que uma real necessidade da flexibilização trabalhista como condição *sine qua non* para a melhoria do nível de emprego”. A autora diz que muitos pesquisadores reconhecem esse caráter ideológico quando enfatizam que as relações de trabalho vigentes no país não se mostram tão rígidas. Pelo contrário, caracteriza-se por elevada rotatividade de mão de obra, reduzido quadro de pessoal permanente e baixos níveis salariais ao mesmo

tempo em que são assegurados direitos legais que, em princípio, parecem voltados para a compensação dos baixos níveis de remuneração.

Alves e Paulillo (1997) ressaltam tal afirmação ao dizerem que:

O mercado de trabalho no Brasil já é flexível. Cerca de 50% da população economicamente ativa só encontra trabalho no chamado setor informal da economia, ou seja, no setor onde não há direitos respeitados. Embora a legislação trabalhista no Brasil tenha sido regulamentada na década de 30, para os trabalhadores urbanos, e na década de 60 para os trabalhadores rurais, o seu cumprimento está sempre presente na pauta de reivindicações de inúmeras categorias de trabalhadores.

No Brasil, principalmente no setor agropecuário é forte esta característica de não rigidez nas relações de trabalho, as formas de contratação de trabalhadores rurais e a existência de um grande contingente de trabalhadores volantes e temporários denotam isto.

5. FIM DO CONTRATO PADRÃO E DISSEMINAÇÃO DAS COOPERATIVAS DE TRABALHADORES RURAIS

A partir da década de 90, período de transformações estruturais no país conforme visto anteriormente, ocorreram mudanças no CAI citrícola paulista, mudanças que alteraram as relações estabelecidas com o contrato padrão.

Segundo Alves & Paulillo (1997) seguindo as tendências conjuntural e estrutural dos demais complexos agroindustriais constituídos no Brasil, o complexo citrícola estruturou-se sob o domínio dos capitais industrial e financeiro, que propiciaram ao segmento industrial processador tornar-se o agente detentor da dinâmica do conjunto do complexo agroindustrial citrícola. A concentração de poder nas indústrias, que se fez presente por meio de estratégias empresariais como a estratégia de verticalização para trás das empresas processadoras, ganhou força na década de 90 e resultou na marginalização dos pequenos produtores da cadeia e no retrocesso das conquistas obtidas pelos trabalhadores.

Além disso, na mesma época, a recuperação dos pomares da Flórida (maior concorrente do Brasil), a redução e fracionamento do grau de organização das entidades representantes dos produtores e trabalhadores, o processo da globalização, o plano de estabilização econômica do governo e mais adiante problemas relativos ao mercado internacional, também exerceram influência nas mudanças ocorridas dentro do complexo. Percebe-se com isso que as causas do rompimento do contrato são variadas e baseiam-se em conjunturas internas e externas ao complexo.

Com o rompimento do contrato padrão os produtores de laranja sentiram uma redução significativa de suas margens de lucro, já que os preços recebidos pela caixa de laranja se tornaram insuficientes para cobrir os custos de produção, ainda mais que os custos da colheita e transporte passaram a estar a cargo dos produtores que antes eram de responsabilidade da indústria (VIEIRA, 2003).

A crise dos produtores nos anos 90 trouxe repercussões para os trabalhadores rurais, pois como forma de desonerar o produtor dos encargos trabalhistas que a partir da década de 90 (fim do contrato-padrão) ficaram sob seu encargo surge o processo de flexibilização dos direitos trabalhistas e com ela as cooperativas de trabalhadores rurais.

As indústrias pertencentes ao CAI citrícola paulista, seguindo a tendência mundial de terceirização, passam a incentivar seus funcionários, que antes eram responsáveis por contratar a mão-de-obra para a colheita, a criarem cooperativas de trabalhadores rurais, isentando-se assim dos encargos sociais da contratação.

A terceirização é uma estratégia que visa diminuir os custos com contratação de mão-de-obra e promover a competitividade e a especialização das empresas. A terceirização ao transformar a relação de emprego existente, implantando a figura de um terceiro,

transforma as relações de emprego típicas (bilateral), estas passam a ser vistas de forma mais flexível, daí a idéia da terceirização fazer parte da flexibilização dos direitos trabalhistas.

No ano de 94 com a inserção do parágrafo único ao artigo 442 da CLT que afirmava a não existência de vínculo trabalhista entre os trabalhadores e as cooperativas há uma proliferação de cooperativas no Estado de São Paulo, muitas delas fraudulentas.

Estas cooperativas foram consideradas fraudulentas pois pouquíssimas se formaram com a participação dos trabalhadores, a maioria foi criada por antigos gatos estimulados pelas indústrias processadoras. Os trabalhadores não ingressavam nestas cooperativas por uma decisão própria, baseada no conhecimento dos princípios cooperativos, mas sim porque foram em sua maioria aliciados por atravessadores que realizavam a ligação dos trabalhadores com os representantes das cooperativas (ALVES & PAULILLO, 1999).

As cooperativas permitiam a inclusão dos trabalhadores como sócio-quotistas e, portanto, juridicamente estes passavam a não estar mais inseridos em relações de subordinação, eliminando as obrigações trabalhistas existentes anteriormente o que levou ao mesmo tempo a oportunismos por parte das cooperativas e ao enfraquecimento do sindicalismo no CAI. Sem a relação de subordinação, os sindicatos perdem a sua razão de ser, isto é, de representantes do interesse dos trabalhadores, na medida em que estes deixam de ser empregados e passam a ser sócios das cooperativas.

De acordo com Antunes (2004) as práticas flexíveis de contratação da força de trabalho como terceirização, contratação de trabalhadores por tarefa ou tempo parcial permitem às empresas ganhos enormes de lucratividade, ao mesmo tempo em que atingem fortemente a capacidade de resistência dos trabalhadores, fragmentando-os e dificultando sua organização sindical. Os trabalhadores tornaram-se parceiros, sócios, colaboradores das empresas, num ideário e numa pragmática que aviltam a condição laborativa.

Os Promotores Públicos do Trabalho começam, então, a atuar fortemente contra essas cooperativas, visto que muitas delas são “gatooperativas”, ou seja, uma entidade de direito privado criada pelos intermediários de mão-de-obra, que se autodenominam cooperativas apenas para amparar-se no parágrafo único do artigo 442 da CLT. Elas constituem, portanto uma fraude e retiram qualquer poder de barganha das mãos dos trabalhadores (ALVES & PAULILLO, 1999).

Desde 1993, por meio da Súmula de jurisprudência 331, o tribunal superior do trabalho considera a contratação de trabalhadores por empresa interposta ilegal, formando o vínculo de emprego diretamente com o tomador de serviços, salvo no caso de trabalho temporário (Lei 6.019/74) e de serviços especializados ligados as "atividades-meio" da empresa tomadora.

Com as ações iniciadas na justiça pelos Promotores Públicos do Trabalho muitas cooperativas deixaram de operar, entretanto os ônus das ações ficaram para os produtores e as indústrias que na época foram considerados co-responsáveis pelas cooperativas. Porém, quem mais sentiu esta decisão foram os produtores, uma vez que as indústrias possuem recursos suficientes para arcar com os ônus decorrentes das ações trabalhistas, de forma que a sua permanência na cadeia não foi prejudicada, já com relação aos produtores muitos deles perderam seus patrimônios e foram afastados do complexo, outros conseguiram sobreviver e estes que permaneceram tiveram que encontrar outra forma de contratação de mão-de-obra que fosse menos arriscada (ALMEIDA, 2002).

Daí surge os consórcios de produtores rurais como uma alternativa às cooperativas no que diz respeito à contratação de mão-de-obra, o que se vê a seguir.

6. OS CONSÓRCIOS DE PRODUTORES RURAIS

Muitas formas de contratação surgiram na tentativa de desonerar os produtores do custo da contratação, repassando aos trabalhadores as perdas provenientes da utilização dessas novas formas e negando a eles a garantia dos direitos naturais do trabalho. Entretanto, uma nova forma de contratação se aproxima daquilo que é idealizado tanto pelos produtores quanto pelos trabalhadores, que respectivamente possui relação com a redução no custo da contratação e a reivindicação por uma relação de emprego mais duradoura, sem intermediação, que enquadra os trabalhadores volantes na CLT. Esta nova forma é denominada atualmente pela legislação de Consórcio Simplificado de Produtores Rurais.

De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego, que editou a Portaria nº. 1.964 em 01/12/1999, “Condomínio de Produtores” (ou “Consórcio de Empregadores” ou “Registro de Empregados em Nome Coletivo de Empregadores”) é a união de produtores rurais, pessoas físicas, com a única finalidade de contratar, diretamente empregados rurais, sendo outorgados a um dos produtores poderes para contratar e gerir a mão-de-obra a ser utilizada em suas propriedades.

Atualmente, o consórcio encontra-se regulamentado pela Lei 10.256 de 09 de julho de 2001, que alterou a lei 8.212/91: “Art. 25A. Equipara-se ao empregador rural pessoa física o consórcio simplificado de produtores rurais, formado pela união de produtores rurais pessoas físicas, que outorgar a um deles poderes para contratar, gerir e demitir trabalhadores para prestação de serviços, exclusivamente, aos seus integrantes, mediante documento registrado em cartório de títulos e documentos.

Portanto, trata-se de forma de organização de pequenos produtores rurais cujo objetivo é a exploração conjunta da atividade rural, mediante contratação direta dos empregados para trabalho exclusivo nas propriedades integrantes do consórcio, que solidariamente são responsáveis pelos débitos trabalhistas e previdenciários. Para tanto deve ser efetuado registro em cartório que comprove a responsabilidade solidária, além disso, o consórcio deve ser matriculado no cadastro específico do INSS (CEI) em nome do empregador a quem hajam sido outorgados os poderes, na forma do regulamento. A anotação em carteira de trabalho deve ser feita em nome do trabalhador e do respectivo empregador nomeado para tanto, acrescido da expressão “e outros”. Vale ressaltar que o empregador (produtor) nomeado pelo grupo para ser o “cabeca” pode repassar os poderes estabelecidos a um administrador devidamente contratado pelo condomínio.

Para sintetizar, de acordo com a circular do INSS nº 56 de 25 de outubro de 1999 é autorizada a expedição de matrícula CEI nas seguintes condições:

- a) os empregados ficarão à disposição dos contratantes exclusivamente, em suas propriedades rurais, vedada a cessão a terceiros;
- b) o pedido de matrícula será assinado por todos os empregadores;
- c) as propriedades rurais vinculadas ao contrato de trabalho deverão se situar em um mesmo município ou em municípios limítrofes;
- d) identificação de cada empregador e da propriedade rural, bem como a respectiva matrícula CEI para recolhimento das contribuições sobre a comercialização da produção prevista no art. 25, I, II e § 2o, da Lei no 8.212/91;
- e) a matrícula é exclusiva para recolhimento das contribuições previdenciárias sobre remuneração previstas no art. 20 (empregado) da Lei no 8.212/91;
- f) deverão ser cadastrados no sistema todos os empregadores rurais pessoas físicas vinculados ao contrato de trabalho;
- g) registrar o endereço onde toda a documentação estará disponível à fiscalização;
- h) consignar no Campo “NOME” do Cadastro de Matrícula o primeiro empregador relacionado, seguido da expressão “E OUTROS”.

Segundo ALMEIDA, (2002) a maior vantagem dos condomínios é que neste novo modelo existe segurança jurídica, já que os produtores assumem diretamente, sem intermediários, a responsabilidade pela contratação dos empregados através do registro em carteira e por se tratar de um contrato único todas as despesas são rateadas pelos produtores, proporcionalmente à utilização de trabalhadores em suas propriedades. Esta forma de associação também pode permitir a melhor racionalização da organização produtiva, tornando-a mais eficiente.

Para os trabalhadores, a segurança jurídica ocorre por meio da formalização do contrato de trabalho tendo, portanto, garantidos todos os direitos trabalhistas, tais como: piso salarial, férias, 13º salário, repouso semanal remunerado, FGTS, respeito à Convenção e/ou Acordo Coletivo de Trabalho (MTE/ STI, 2000).

Porém, os condomínios também podem trazer alguns problemas, tais como: a redução na mão-de-obra empregada, devido a uma maior racionalização dos processos e a criação de um monopólio do emprego, já que um único condomínio em uma região ficaria responsável pela contratação de uma soma considerável de trabalhadores, o que lhe permitiria praticar reduções salariais e superexplorar a mão-de-obra (ALMEIDA, 2002).

De acordo com Alves & Paulillo (2000) os condomínios de produtores rurais apresentam a vantagem de manter as conquistas trabalhistas dos trabalhadores e aumentar o grau de organização dos produtores, o que pode se contrapor à falta de poder de representação e aglutinação deste segmento. Pode também diminuir o período de inatividade dos trabalhadores e, portanto os efeitos da sazonalidade uma vez que direciona os trabalhadores para outras atividades fora da colheita como consertos de cercas e instalações, tratos culturais, plantio, etc.

O que torna extremamente atrativa esta forma de remuneração é que a união de produtores no consórcio não configura constituição de pessoa jurídica, a contribuição tributária, previdenciária, dentre outras, continua sendo a mesma devida pelo produtor rural individual. Por exemplo, em vez de recolher aproximadamente 28% de INSS, os integrantes contribuirão cada um com 2,7% do total de folha de salários.

Entretanto, pode-se confirmar através de pesquisa de campo que os consórcios assim como as cooperativas de mão-de-obra são apenas uma nova forma de organização para uma velha prática, que é a contratação de trabalhadores sob a intermediação dos gatos.

Isto acontece, pois inúmeros consórcios terceirizam suas atividades para produtores não pertencentes ao consórcio, atividade ilegal de acordo com o Estatuto que firmou esta modalidade. Entretanto, eles gozam do direito de recolher menos impostos, pois estão estabelecidos como consórcios.

Além do mais, verifica-se na administração desses consórcios a presença de antigos empreiteiros que também exerceram suas atividades à frente de cooperativas de trabalhadores ou de empreiteiras prestadoras de serviço.

Como pode-se constatar no trabalho, muitos colhedores de laranja continuam recebendo menos do que um salário mínimo e continuam sofrendo com o problema da contratação através de intermediários onde não são respeitados os direitos trabalhistas do colhedor. Com isso pode-se afirmar que muitos condomínios são apenas de fachada, mascarando as ilegalidades.

Além disso, como os gatos são remunerados através da produção da turma por eles controlada, isto condiciona o ritmo e a intensidade do trabalho dos colhedores. Para se ter uma idéia os colhedores recebem em média 0,36 centavos por caixa de 25-27 kg colhida, os gatos recebem 0,04 por cada caixa colhida pelos trabalhadores, se um trabalhador em média colhe 68 caixas de laranja por dia ele receberá 24,48 reais por dia de trabalho, já o empreiteiro trabalhando com uma turma de 29 colhedores receberá 78,88 reais por dia de comissão retirada do trabalho do colhedor, além desse valor ele geralmente recebe um fixo

e quando também é o responsável pelo transporte dos trabalhadores recebe uma porcentagem pelo frete.

Portanto, a idéia inicial de que os condomínios trariam benefícios ao trabalhador já que estes passariam a ser contratados de forma direta e a sua remuneração, portanto, seria maior e melhor não é válida.

Outra questão diz respeito ao tempo de contratação, pois entende-se que o consórcio não pode contratar empregados por prazo determinado já que o objetivo do consórcio é prestigiar a continuidade do contrato de trabalho, sendo uma fonte fixa de renda para o trabalhador. Entretanto, apesar de contratados por prazo indeterminado, os trabalhadores não permanecem contratados por muito tempo, uma vez que muitos consórcios utilizam-se deste tipo de contrato para se valer do contrato de experiência e assim não ter de pagar a multa do fundo de garantia prevista no contrato por prazo indeterminado.

Isso reflete uma tendência da citricultura que é a diminuição do período de safra, pois a área plantada de laranja está diminuindo, cedendo área para o cultivo da cana-de-açúcar. Ademais, a contratação por prazo indeterminado, com 3 meses de experiência é interessante, pois possibilita a seleção dos trabalhadores, contratando-se apenas aqueles que forem mais aptos e produtivos.

Portanto, após a safra são raras as propriedades que ocupam os trabalhadores em outras atividades, estes têm de procurar outra ocupação.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A flexibilização dos direitos trabalhistas, surgida com a crise do capitalismo, tem em mira a busca por vantagens competitivas, que é conseguida por meio da redução do custo do trabalho, o que leva a busca frenética pelo barateamento da força de trabalho.

Entretanto, vê-se que a “flexibilidade” sempre esteve presente no Brasil, principalmente na agricultura, onde as formas de contratação e características inerentes à própria cultura privilegiam a presença de trabalhadores volantes e temporários e onde os custos do trabalho sempre foram baixos, portanto, a flexibilização dos direitos trabalhistas no CAI citrícola não surgiu com a crise do regime, já que ela sempre esteve presente.

Na verdade, o que ocorreu foi um fortalecimento das condições precárias dos trabalhadores rurais, principalmente no CAI citrícola paulista. Os trabalhadores sentiram as consequências da reestruturação produtiva quando as indústrias seguindo a tendência mundial de terceirização incentivaram a adoção de uma nova forma de contratação de mão-de-obra, as cooperativas de trabalhadores rurais, perdendo com isso os direitos que haviam conquistado após muitas lutas através do contrato padrão. E depois com adoção de uma nova forma de contratação que parece não beneficiar o trabalhador naquilo que mais reivindica: melhor remuneração e contratação direta sem intermediação.

De forma geral o mais prejudicado de todo esse processo é o trabalhador que mais uma vez sofre com a informalidade e a intermediação na venda de sua força de trabalho, já que o capital enxerga na redução de custos uma forma de aumentar o excedente econômico.

Precisar-se-ia estudar mais profundamente os desafios que se colocam atualmente perante o complexo agroindustrial citrícola paulista no que tange às relações de trabalho e que foram deixadas de herança pelo processo de modernização da agricultura. Principalmente no que diz respeito à flexibilização dos direitos trabalhistas, mais precisamente investigar esta nova forma de contratação de mão-de-obra denominada de consórcio de produtores rurais.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Luis Manoel de Moraes Camargo- **Novas formas de contratação de mão-de-obra no complexo agroindustrial citrícola paulista**- Dissertação de mestrado, São Carlos: UFSCar, 2002.

ALVES, Francisco José da Costa; PAULILLO, Luiz Fernando- **Crise agrícola e redução dos direitos trabalhistas**: a citricultura sai na frente. Informações Econômicas, São Paulo, v.27, n.1, jan. 1999.

ANTUNES, Ricardo - **Os sentidos do trabalho, ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. 1999**. Capítulo 3. As metamorfoses e a centralidade do trabalho hoje.

ANTUNES, Ricardo- **Anotações sobre o capitalismo recente e a reestruturação produtiva no Brasil** In: ANTUNES, Ricardo; SILVA, Maria Aparecida Moraes- Avesso do trabalho, 2004.

BAPTISTELLA, Celma; et al- **Perfil do colhedor de citrus no Estado de São Paulo**, Informações Econômicas, SP, v 26, n. 5 , maio de 1996.

BAPTISTELLA, Celma; et al - **O Empreiteiro na indústria citrícola paulista**, Informações Econômicas, SP, v 29, n.3, março de 1999.

BRANCO, Adélia de Melo; VAINSENER, Semira Adler. **Imprescindíveis e discriminadas**: as trabalhadoras rurais na fruticultura do Vale do São Francisco. 2001.Recife/Fundação Joaquim Nabuco. Artigo publicado com o apoio do IDRC/(FACEPE).

BRASIL. Governo do Estado de São Paulo. IEA- **Instituto de economia agrícola**. Disponível em < <http://www.iea.sp.gov.br>>. Acesso em julho de 2006.

BRASIL, MTE (Ministério do Trabalho e Emprego), SIT (Secretaria de Inspeção do Trabalho)- **Condomínio de empregadores**: um novo modelo de contratação no meio rural, Brasília : 2000. 61 p.

DEDECCA, Cláudio Salvadori- **Flexibilidade e Regulação de um mercado de trabalho precário**: A experiência brasileira. Colóquio Internacional “Nova formas do trabalho e do desemprego. Japão, França, Brasil numa perspectiva comparada”. São Paulo, USP, 11-12 de setembro de 2006.

MELLO, Maria conceição D'incao e- **O “Bóia-Fria”**: acumulação e miséria. Petrópolis, Vozes; Presidente Prudente, Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, 1975, 154p.

FERREIRA, José Maria Carvalho- **Novas tecnologias e organização do trabalho**. Revista Organização e Sociedade, n. 19, v.7, pg 91-108. Setembro/ dezembro de 2000. Disponível em:<<http://www.adm.ufba.br>>. Acesso em julho de 2006.

FONSECA, Ricardo Tadeu Marques da.- **Consórcio de Empregadores**: Uma alternativa imediata para a empregabilidade. Campinas, nov/1999. Disponível em < <http://www.prt15.gov.br>>. Acesso em: 12.09.2003.

FIPE- Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas- Trabalho flexível e modalidades especiais de contrato de trabalho: evidências empíricas no caso brasileiro. Coordenador: Prof. José Paulo Zeetano Chahad. São Paulo, setembro/2001.

GARCIA, Maria de Fátima- **Ajuste estrutural, modernização tecnológica e relações de trabalho no Brasil nos anos 90:** os metalúrgicos do ABC paulista e o setor bancário brasileiro. In: III Encontro Regional de Estudos do Trabalho-ABET, 2000, Recife. III Encontro Regional de Estudos do Trabalho/ABET. Belo Horizonte : ABET, 2000. v. 1. p. 05-26

GRAZIANO DA SILVA, José- **O que é questão agrária.** Editora Brasiliense, 1ª edição, São Paulo, 1980.

MARX, Karl – Livro 1: **O capital**, v1, 3 edição, 1975.

Revista do Ministério Público do Trabalho / Procuradoria-Geral do Trabalho - Ano VII, n. 14, setembro, 1997. Brasília.

SMITH, Michael- **Colheita Amarga** - artigo da Bloomberg sobre a Cutrale de 01/ 06/ 2006. Disponível em: <http://www.associtrus.com.br>>. Acessado em 11/ 06.

SILVA, Maria Aparecida Moraes- **Quando o trabalho mutila e mata.** 2005. Disponível em: <http://www.pastoraldomigrante.org.br/artigo04.html>. Acessado em Novembro de 2006.

HELOANI, José Roberto- **Organização do trabalho e administração: uma visão multidisciplinar.** São Paulo: Cortez, 4 edição, 2002.

VIEIRA, Ana Cláudia - **Integração Vertical, Concentração e Exclusão na Citricultura Paulista.** Tese de doutoramento. São Carlos, UFScar, 2003.

STADUTO Jefferson A. R. et al- **Contratos no mercado de trabalho agrícola:** O caso das cooperativas de trabalhadores rurais. Revista de Economia e Sociologia Rural, Brasília, v. 42, n. 4, 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/scielo>>. Acesso em julho de 2006.

TAUILE, José Ricardo- **Trabalho, mercadoria obsoleta:** a via japonesa para o trabalho contemporâneo. Artigo do livro: para (re)construir o Brasil contemporâneo: trabalho, tecnologia e acumulação, Editora: Contraponto, 1999. Disponível em: <<http://www.multirio.org.br>> Acesso em julho de 2006.

INDUSTRIALIZAÇÃO CEARENSE E OS REFLEXOS SOBRE O MERCADO DE TRABALHO FORMAL NA INDÚSTRIA NOS ANOS DE 1994. E 2002

*Maria Simoni Gonçalves**

*Silvana Nunes de Queiroz***

*Christiane Luci Bezerra Alves****

RESUMO

O objetivo deste artigo é examinar a dinâmica do mercado de trabalho formal na indústria cearense nos anos de 1994 e 2002. Para tanto, descrevem-se as etapas do processo de industrialização do Estado do Ceará. Os dados da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, do Ministério do Trabalho e do Emprego – indicam que, enquanto no Brasil se observavam crescentes taxas de desemprego na década de 1990, no Ceará, devido à política econômica adotada a partir de 1987, enfocando investimentos no setor industrial, ocorreu aumento no número de indústrias, criando conseqüentemente novos postos de trabalho, com ligeiro aumento na demanda por mão-de-obra feminina, segmento este ainda representa minoria. Constatou-se que a maioria dos trabalhadores se situa na faixa etária de 30 a 39 anos e que, apesar do aumento do nível educacional deles, houve significativa queda nos seus rendimentos, a maior parcela (71,02%) recebendo em 2002 entre 1,0 a 2,0 S.M, evidenciando a precarização do emprego industrial no Ceará. Além disso, percebeu-se alta rotatividade da mão-de-obra, sendo que a maioria dos trabalhadores tinha menos de 1 ano de tempo de serviço e que os estabelecimentos industriais de médio e grande porte ainda são os que mais empregam na indústria cearense.

Palavras-chave: Ceará; gestão pública; industrialização; mercado de trabalho.

* Graduada em Economia pela Universidade Regional do Cariri – URCA.
simonigoncalves@bol.com.br

** Mestra em Economia pela UFPB, Campus I; Professora Assistente do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Regional do Cariri – URCA.
silvanaqueirozce@yahoo.com.br ou silvanaqueirozce@urca.br

*** Mestra em Economia pela UFPB, Campus I; Professora Adjunta do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Regional do Cariri – URCA.
chrisluci@bol.com.br

1. INTRODUÇÃO

A partir dos anos 1980 ocorreu a reformulação dos processos globais de acumulação do capital, coordenada por grandes corporações transnacionais. Os países periféricos passaram a aceitar os programas das agências multilaterais, como o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e o Fundo Monetário Internacional (FMI), objetivando oferecer condições satisfatórias à atração dessas corporações, provocando a desregulamentação do mercado de trabalho. Cabe destacar que nesse período a doutrina neoliberal se expande, passando a assumir importância política cada vez maior.

Com isso, os programas de estabilização monetária ancorado no dólar, de liberalização comercial, desregulamentação do mercado financeiro, flexibilização do mercado de trabalho, privatização de empresas estatais e a conseqüente redução da presença do Estado como produtor de bens e serviços ganharam importância nas políticas governamentais dos países latino-americanos nos anos 1990.

No Brasil, após sucessivas tentativas de controle da inflação, a estabilização foi alcançada com o Plano Real. Estabilizaram-se os preços, com a desindexação da economia e eliminação do imposto inflacionário, o que levou a uma aceleração inicial da demanda agregada, estimulando o nível de atividade doméstica. No entanto, em decorrência das condições produtivas do país, a estabilidade só podia ser sustentada por déficit na balança comercial, apesar das exportações terem aumentado, estas cresceram menos do que as importações, produzindo grandes transformações no mercado de trabalho.

Vários fatores, como guerras fiscais, diferenciais salariais, implantação do Mercosul, entre outros, provocaram um processo de descentralização industrial, com redução do emprego na maior parte do país.

A região Nordeste, em decorrência de vantagens comparativas, como baixo custo da mão-de-obra, isenção de impostos, disposição de infra-estrutura, foi alvo de investimentos produtivos, com destaque para o Estado do Ceará, que a partir de 1987 iniciou o seu ajuste de contas públicas, tendo, como resultado, a recuperação da poupança pública e a retomada de investimentos do governo. Além disso, com o Plano de Mudanças do governo Jereissati, adotado de 1987 a 1991, foi formulado um conjunto de benefícios, com destaque para o sistema de transporte, energia, saneamento básico, além de vários incentivos fiscais, visando à instalação e ao deslocamento de indústrias para o interior do Estado, já que estas se concentravam no aglomerado urbano de Fortaleza.

Em tal cenário, o presente artigo tem como objetivo analisar o comportamento do mercado de trabalho formal na indústria cearense, a partir dos efeitos das mudanças no modo de gestão pública do Ceará. Para tanto, faz-se um breve relato do processo de industrialização cearense, iniciado em 1963 e aprofundado em 1987 com o Plano de Mudanças do Governo.

2. O PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO NO ESTADO DO CEARÁ

Até o início da década de 1960, a produção industrial do Ceará era pouco significativa, estando as suas indústrias, na grande maioria, vinculadas ao setor primário, através do beneficiamento de matérias-primas agrícolas, produzidas no interior do Estado, predominando, assim, indústrias tradicionais como têxtil e alimentícia.

Com a criação da Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE em 1959 e de incentivos fiscais, o governo federal, em fins da década de 1950, buscava formas de superar o subdesenvolvimento da região Nordeste, tentando reduzir as disparidades entre esta região e o centro dinâmico da economia nacional - a região Sudeste, com a utilização da industrialização como instrumento de desenvolvimento regional intra-estadual. A partir daí, surge no Ceará, em 1963, o primeiro plano estadual do governo, o Plano de Metas Governamental - PLAMEG, implantado por Virgílio Távora, que se estende até 1966, tendo como objetivos a construção de infra-estrutura, criações de empresas públicas de planejamento e estímulo ao desenvolvimento industrial, banco estadual e distritos industriais. Cabe destacar que a infra-estrutura do Estado apresentava grande deficiência, não dispondo até 1962 de energia elétrica de fonte hidroelétrica. Apenas na capital, Fortaleza, havia uma usina termoelétrica e nas cidades do interior existiam geradores que aproveitavam quedas d'águas em serras úmidas, o que acabava impossibilitando o desenvolvimento industrial (OLIVEIRA JUNIOR, 1996).

Após o PLAMEG, nenhum governador do Estado do Ceará deixou de elaborar planos governamentais, definindo com isso, objetivos a serem implementados dentro de períodos pré-determinados. Assim, de 1967 a 1971 foi implantado o Plano de Ação Integrada do Governo - PAIG, do Governo Plácido Castelo; de 1971 a 1974, o Plano do Governo do Estado do Ceará - PLAGEC, do Governo César Cals; de 1974 a 1979, o Plano de Desenvolvimento do Ceará - PLANDECE, do governo Adauto Bezerra; de 1979 a 1983, o Plano de Metas Governamental - II PLAMEG, do governo Virgílio Távora; de 1983 a 1987, o Plano Estadual de Desenvolvimento - PLANED, do governo Gonzaga Mota; e de 1987 a 1991, o Plano de Mudanças, do governo Tasso Jereissati. É importante ressaltar que esses governos deram atenção especial à capacitação de infra-estrutura, um dos pontos de estrangulamento da economia cearense, objetivando melhor desempenho da industrialização.

Segundo Vasconcelos; Almeida; Silva (1999), em 1987 no primeiro mandato do governo Jereissati foi iniciado o ajuste de contas públicas do Ceará, através de um conjunto de medidas, envolvendo a reestruturação administrativa, o controle dos mecanismos de arrecadação tributária e a negociação da dívida fundada do Estado, provocando-se uma reversão do déficit orçamentário em 1987 para um superávit em 1990. Esse ajuste acabou gerando recursos para implantação de obras de infra-estrutura.

De acordo com Frota (2002, p.2):

o ajuste estrutural nas finanças públicas, realizado a partir de 1987, vem funcionando como fonte endógena de desenvolvimento. Seus resultados mais visíveis se configuram na recuperação da poupança pública e na conseqüente retomada da capacidade de investimento do governo estadual, com recursos próprios.

O Plano de Mudanças do Governo Jereissati também formulou um conjunto de benefícios visando à instalação e ao deslocamento de indústrias para o interior do Estado, a partir de programas e projetos estruturantes, com destaque para o sistema de transporte, energia e saneamento básico, já que ocorria elevada concentração da atividade industrial na Região Metropolitana de Fortaleza¹ (MOREIRA, 1999).

¹ Por região metropolitana de Fortaleza consideram-se os seguintes municípios: Fortaleza, Caucaia, Maracanaú, Maranguape, Pacatuba, Aquiraz, Pacajús, Horizonte e Euzébio.

Ainda com relação ao Plano de Mudanças adotado de 1987 a 1991, de acordo com Oliveira Júnior (1996, p.129):

o grande objetivo do plano está na mudança do perfil industrial do Ceará e no aumento de empregos que tragam reflexos nos níveis de renda da população. Apresenta ainda os seguintes objetivos: recuperação dos ramos industriais existentes, através do apoio à micro e pequena empresa; consolidação do III Pólo Industrial; implantação de empreendimentos de efeito multiplicador, sejam estes federais ou de grandes grupos privados; melhora do nível de qualificação da força de trabalho e do nível tecnológico do setor; implantação de minidistritos e galpões industriais em áreas que apresentem potencialidades específicas. Teve como diretriz prioritária a industrialização do interior do Estado, como elemento minimizador das disparidades intra-estaduais do setor e das migrações interior-capital, com a implantação de unidades industriais que melhor aproveitem as potencialidades estaduais. Colimada com esta diretriz, encontra-se a implantação de agroindústria nas áreas irrigadas.

Pode-se considerar que alguns êxitos foram obtidos neste período com relação à reestruturação da máquina administrativa e à credibilidade das ações do governo do Estado. Como decorrência dessas políticas adotadas, a economia cearense apresentou na década de 1990 taxa de crescimento do seu PIB de 4,57%, quase o dobro do Brasil (2,43%). Nota-se que, no primeiro quinquênio da década de 1990, esta diferença não foi tão grande, visto que o Ceará cresceu 3,87% e o Brasil 2,54%. Todavia, durante o segundo quinquênio (1995-2000), o crescimento do PIB cearense foi de 5,28% e o do Brasil foi de 2,33% (ver Tabela 1)

Tabela 1
Brasil e Ceará
Taxas médias de crescimento real do PIB
1990/2000

Períodos	Taxa de crescimento (%) Brasil	Taxa de crescimento (%) Ceará
1990-1995	2,54	3,87
1995-2000	2,33	5,28
1990-2000	2,43	4,57

Fonte: Beltrão, 2003.

A partir da análise desses dados, fica evidente que durante os últimos 10 anos do século XX (1990-2000), as taxas de crescimento do PIB cearense sempre foram superiores às do Brasil. Assim, a Pesquisa da Atividade Econômica Regional (PAER, 2000, p.9) aponta que:

nesta última década, o Ceará tem empreendido esforços contínuos para transformação do cenário econômico. Trata-se de uma visão de crescimento econômico do Estado, associada no plano concreto a programas e ações dirigidos principalmente ao desenvolvimento da indústria [...] isto tem como objetivos: a geração de emprego e interiorização da indústria [...].

Cabe destacar que o setor industrial foi o responsável pela alavancagem da economia cearense, visto que o Programa de Promoção Industrial e Atração de Investimento, implantado no Ceará no período de 1991 a 1997 foi exitoso. Em 1990, o setor industrial representava 25,64% do PIB cearense, no ano 2000 passou para 47,80%, superando o setor de serviços, o qual em 1990 contribuía com 60,80% do PIB estadual e em 2000 passou para uma segunda posição com 42,73%, vindo por último, a agropecuária que, no primeiro ano citado representava 13,56% desse PIB e em 2000 caiu para 9,47%. Com base nos dados da tabela abaixo, fica evidente o rápido efeito da política de incentivos a industrialização.

Tabela 2
Ceará
Composição do PIB setorial
1990/2000

SETORES	1990	2000
Agropecuária	13,56	9,47
Indústria	25,64	47,80
Serviços	60,80	42,73

Fonte: Beltrão, 2002

Em parte, esses resultados também se devem ao Fundo de Desenvolvimento Industrial do Ceará (FDI), cujos objetivos consistiam em promover a industrialização do Estado, através de incentivos², implantação, funcionamento, realocização, ampliação, recuperação ou modernização de empresas e cooperativas industriais. Além disso, o Programa de Incentivos ao Financiamento de Empresas (PROVIN) é um dos destaques do FDI, possibilitando ao investidor o financiamento parcial do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS). O PROVIN também promove incentivos para que empresas se instalem nas cidades do interior.

Acompanhado do PROVIN, há também o mecanismo de incentivos fiscais, o Fundo de Investimentos do Nordeste (FINOR), cuja principal fonte de recursos é a dedução de 18% do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), para que possam ser aplicados em empreendimentos de interesse da SUDENE. Lembremo-nos de que o incentivo ou benefício fiscal, como a dedução da carga tributária, aumenta quanto mais distante de Fortaleza a empresa se instalar. Assim, no período de 1995 a 1997, ocorreu a atração de 310 novas indústrias para o Estado do Ceará, sendo que destas, 111 foram para o interior.

O Ceará, durante toda a década de 1990, criou um sistema forte para atrair investimentos industriais, assim como diversificou a estrutura econômica e induziu a descentralização industrial, proporcionando à população o usufruto de melhor infraestrutura, transporte, energia, saneamento básico; e o mais importante: criou novos postos de trabalho em vários setores da atividade econômica, principalmente no setor industrial, o que se pode verificar, através dos dados da PAER (2000, p.13), que:

(...) foram criados em onze anos (1987 a 1997) 14.690 novos postos de trabalho, num período no qual houve redução no emprego industrial em todos os estados mais industrializados do país. Esse incremento de

² Estes incentivos podem ser concedidos sob a forma de subscrição de ações, participações societárias, empréstimos, prestações de garantias, subsídios principal e encargos financeiros e de tarifas de água e esgoto -artigo 2º da Lei nº 12031, de 01/10/96 (VASCONCELOS, ALMEIDA; SILVA, 1999, p.27-28).

14,79% no número de postos de trabalho foi seguido por um forte crescimento no número de estabelecimentos industriais no Estado, que se ampliou em 87,66%.

Em tal cenário, pode-se constatar que as mudanças no modo de regulação da gestão pública cearense a partir de 1987 e o seu processo de industrialização, foram eficientes com relação ao volume de investimentos em infra-estrutura, à interiorização do desenvolvimento industrial e à geração de empregos. Todavia, é preciso enfatizar que os estabelecimentos industriais, ainda se concentram em sua maioria na Região Metropolitana de Fortaleza. Assim, diante de tais mudanças, como reagiu o mercado de trabalho cearense?

A próxima seção procura examinar a dinâmica mercado de trabalho formal na indústria cearense, tendo por base as seguintes variáveis: evolução da oferta de emprego, gênero, faixa etária, grau de instrução, remuneração, tempo de emprego no vínculo informado e tamanho do estabelecimento durante os anos de 1994 e 2002.

3. O MERCADO DE TRABALHO FORMAL NA INDÚSTRIA CEARENSE NOS ANOS DE 1994 E 2002.

3.1 PERFIL SÓCIO-ECONÔMICO DOS TRABALHADORES INDUSTRIAIS DO CEARÁ

3.1.1 Evolução da oferta de emprego industrial

Tendo por base os dados da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, na Tabela 3 percebe-se a evolução positiva nos saldos do emprego formal na indústria cearense, época de substancial aumento do desemprego no país. Em 1994, foram admitidas 57.245 pessoas ao passo que foram desligadas 46.189, apresentando saldo de 11.056 novos postos de trabalho criados. No ano 2002, o total de admitidos continuou crescendo, com uma variação de 41,73% em relação a 1994 (de 57.245 admitidos em 1994 passa para 81.131 admitidos em 2002). O número de desligados também cresceu, no entanto, a variação foi menor, 35,48% (passando de 46.189 desligados em 1998 para 62.577 em 2002), tendo saldo líquido de 18.554 novos postos de trabalho em 2002. Esse saldo deve-se em grande parte ao papel desempenhado pelo governo do Estado na concessão de incentivos e melhoria na infra-estrutura local, com o intuito de atrair indústrias e o capital privado para o Ceará.

Tabela 3
Ceará
Evolução da oferta de emprego no setor industrial
1994/2002

Descrição	Anos		Variação (%)
	1994	2002	
Admitidos	57.245	81.131	41,73
Desligados	46.189	62.577	35,48
Saldo líquido	11.056	18.554	67,82

Fonte: MTE– RAIS, CDs-ROM (vários anos)

Assim, a política de ajuste das finanças públicas iniciadas no Ceará em 1987, utilizando principalmente como mecanismo de atração de investimentos a renúncia fiscal, foi eficaz na geração de novos postos de trabalho. Cabe lembrar que esse aumento da oferta de emprego ocorreu também por causa do processo de desconcentração industrial, pois, para reduzirem custos, essas empresas procuram localizar-se em áreas que apresentem baixos encargos trabalhistas.

3.2.2 Gênero dos trabalhadores

Com relação ao gênero dos trabalhadores, de um total de 164.179 ocupados na indústria cearense em 1994, observa-se significativa predominância do gênero masculino com 64,62% contra 35,38% do gênero feminino (ver Tabela 4).

Tabela 4
Ceará
Número de empregados no setor industrial, segundo o gênero
1994/2002

Gênero	Anos				Variação 2002/1994
	1994	(%)	2002	(%)	
Masculino	106.094	64,62	138.720	61,12	5,42
Feminino	58.085	35,38	88.230	38,88	9,89
Total	164.179	100,00	226.950	100,00	38,23

Fonte: MTE – RAIS, CDs-ROM (vários anos).

Os dados de 2002 mostram que a inserção da mulher na indústria cresceu, ao apresentar entre 2002/1994 variação de 9,89% contra 5,42% dos homens, embora elas ainda representem minoria com 38,88% contra 61,12% do gênero masculino. Esses resultados refletem mudanças no comportamento feminino. As mulheres buscam independência financeira, ao assumirem o papel de chefe de família ou ainda complementando a renda, algumas das quais ostentam profissões antes dirigidas somente ao gênero masculino.

Cabe lembrar que a ocupação na indústria em 2002 alcançou o número de 226.950 trabalhadores, com uma variação de 38,23% em relação a 1994. Ao longo desses oito anos em análise, em que a ampliação do emprego na indústria cearense é notória, resta-nos averiguar a qualidade de tais ocupações

3.2.3 Faixa etária

Entre os principais aspectos observados na tabela 3, destaca-se a diminuição na parcela de trabalhadores na indústria cearense com idades de 10 a 14 anos e entre 15 a 17 anos, que sofreu redução de -85,71% (ao passar de 0,07% em 1994 para 0,01% em 2002) e de - 55,88% (ao diminuir de 1,02% em 1994 para 0,45% em 2002), respectivamente. Essa queda em parte decorre do Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (PETI), que inclui a Bolsa Escola Federal implantado em 2001, substituindo o Programa de Garantia da Renda Mínima, além da fiscalização para eliminar o trabalho infantil. O referido programa funciona mediante concessão de bolsa às famílias de crianças e adolescentes na faixa etária de 7 a 15 anos envolvidos no trabalho precoce

para compensar a renda que levavam para casa. Em contrapartida, é exigida a presença do aluno em sala de aula.

Tabela 5
Ceará
Total de empregados no setor industrial, segundo faixa etária
1994/2002

Faixa etária	Anos				Variação 2002/1994
	1994	(%)	2002	(%)	
10 a 14	120	0,07	17	0,01	-85,71
15 a 17	1.673	1,02	1.025	0,45	-55,88
18 a 24	39.585	24,11	64.094	28,24	17,13
25 a 29	38.087	23,2	50.329	22,18	-4,4
30 a 39	52.031	31,69	69.858	30,78	-2,87
40 a 49	22.930	13,97	30.891	13,61	-2,58
50 a 64	8.718	5,31	10.255	4,52	-14,88
65 ou mais	552	0,34	461	0,2	-41,18
Ignorado	483	0,29	20	0,01	-96,55
Total	164.179	100,00	226.950	100,00	

Fonte: MTE – RAIS, CDs-ROM (vários anos).

Em 2002, a maioria dos trabalhadores permanece na faixa etária de 30 a 39 anos, embora tenha apresentado redução de -2,87% em relação a 1994 (caindo de 31,69% em 1994 para 30,78% em 2002). O mesmo ocorreu para as idades de 50 a 64 anos, com uma variação percentual de -14,48%, e de 65 anos ou mais; neste último caso, a variação percentual foi de -41,18%, o que leva a crer que os trabalhadores com mais de 50 anos de idade provavelmente enfrentam maiores dificuldades em inserir-se na indústria cearense, seguindo a tendência mundial e nacional.

3.2.4 Grau de instrução

No tocante ao grau de instrução, observa-se pela tabela 6, que houve redução significativa na parcela dos trabalhadores cearenses com baixa escolaridade. Em 1994, o percentual da mão-de-obra sem instrução até o ensino fundamental incompleto representava 60,06%, ao passo que em 2002 diminuiu para 42,30%, sofrendo variação de - 29.57% Essas reduções provavelmente são devidas aos programas governamentais de incentivo à educação, como, por exemplo, a Educação de Jovens e Adultos (EJA), dando oportunidades a pessoas que não tinham acesso ou não concluíram o ensino fundamental, além dos investimentos na educação profissional, com a ampliação do número de vagas, oferecendo cursos básicos, técnicos e tecnológicos como o Instituto Centro de Ensino tecnológico (CENTEC), o Centro de Educação Federal Tecnológico (CEFET), etc ou ainda a prováveis mudanças de comportamento das empresas que passam a exigir maior nível de escolaridade dos seus funcionários.

Tabela 6
Ceará

Distribuição dos empregados no setor industrial, segundo o grau de instrução**1994/2002**

Nível de escolaridade	Anos				Variação (%)
	1994	(%)	2002	(%)	2002/1994
Sem instruç. até fund. incompl.	98.599	60,06	95.999	42,30	-29,57
Fund. completo até médio incompl.	36.630	22,31	76.607	33,76	51,32
Médio compl. até sup. incompl	24.953	15,19	49.481	21,80	43,52
Superior completo	3.705	2,26	4.863	2,14	-5,31
Ignorado	292	0,18	-	0,00	-100,00
Total	164.179	100,00	226.950	100,00	

Fonte: MTE – RAIS, CDs-ROM (vários anos).

Diante de tal mudança, para todos os demais níveis de escolaridade, constatam-se melhorias no nível educacional dos trabalhadores, com destaque para o ensino fundamental completo até o médio incompleto que passou de 22,31% em 1994 para 33,76% em 2002, cuja variação foi de 51,32%. Para os que tinham ensino médio completo até superior incompleto também ocorreu variação significativa de 43,52%, pois essa classe em 1994 representava 15,19% das pessoas empregadas na indústria e em 2002 aumenta para 21,80%. No entanto, ocorreu redução na parcela dos trabalhadores com nível superior completo (-5,31%), visto que em 1994 esse grupo figurava com 2,26% e em 2002 passou para 2,14%.

Estes dados demonstram a importância da educação diante de um quadro de políticas neoliberais, globalização, reestruturação produtiva, liberalização comercial e inovações organizacionais do trabalho e tecnológicas uma vez que o mercado de trabalho passa a exigir trabalhadores mais qualificados.

Seguindo a tendência nacional, apesar da melhoria no nível de escolaridade do trabalhador da indústria cearense, seu tempo/anos de estudos ainda é muito baixo e conseqüentemente pode-se pressupor que essa força de trabalho continua executando tarefas simples, que não exigem conhecimento profundo, no qual o trabalhador possa exercer domínio sobre o processo de trabalho, como defende o pós-fordismo.

3.2.5 Remuneração dos trabalhadores na indústria cearense.

O ano de 2002 ratifica a tendência da concentração de trabalhadores auferindo baixos rendimentos, visto que a grande maioria eram mal remunerados, pois 80,95% ganhavam até 2,0 SM, ao passo que em 1994 somavam 59,30%. A faixa salarial que concentra mais trabalhadores, tanto em 1994 como em 2002 é a que vai de 1,01 a 2,0 salários. Haja vista que em 1994 52,41% concentravam-se neste nível de rendimento, aumentando significativamente para 71,02% em 2002, sofrendo variação de 35,51%. Mas o que chama atenção é a variação de 44,56% na participação daqueles que ganhavam até 1 salário ao contribuir com 6,89% em 1994 e passar para 9,96% em 2002, demonstrando a piora e a baixa qualidade do emprego industrial no Ceará (ver Tabela 7).

Tabela 7
Ceará
Distribuição dos trabalhadores no setor industrial,
segundo faixa de remuneração
1994/2002

Rendimento em salário mínimo	Anos				Variação (%)
	1994	(%)	2002	(%)	2002/1994
Até 1	11.308	6,89	22.594	9,96	44,56
De 1,01 a 2,0	86.046	52,41	161.184	71,02	35,51
De 2,01 a 3,0	21.616	13,17	17.262	7,61	42,22
De 3,01 a 5,0	13.952	8,50	10.928	4,81	-43,41
Acima de 5,0	24.513	14,93	14.423	6,35	-57,47
Ignorado	6.744	4,10	559	0,25	-93,92
Total	164.179	100,00	226.950	100,00	

Fonte: MTE – RAIS, CDs-ROM (vários anos).

Com relação aos rendimentos mais elevados, os dados apontam que no ano de 1994 dos 164.179 ocupados, 14,93% recebiam acima de 5,0 salários mínimos, caindo significativamente para 6,35% em 2002, implicando numa variação de – 57,47%. Tal tendência também ocorre para a faixa de rendimento de 3,01 a 5,0 SM, que variou – 43,41% ao passar de 8,50% em 1994 para 4,81% em 2002. Fato este que contradiz a relação direta entre nível educacional e rendimento, já que ao longo desses oito anos em análise 1994/2002 ocorreram melhorias no nível de instrução dos trabalhadores da indústria cearense, mas tal melhoria não surtiu efeito sobre os seus rendimentos, contradizendo-se assim a teoria do capital humano.

3.2.6 Tempo de emprego no vínculo informado.

Na tabela 8 chama a atenção o fato de que em 1994 a maior parcela dos trabalhadores na indústria cearense (38,92%) tinham menos de 1 ano no emprego, aumentando para 40,88% em 2002, o que indica elevado índice de rotatividade da mão-de-obra e/ou precarização das relações de trabalho.

Mudanças expressivas ocorreram para aqueles com tempo de serviço entre 1 a 3 anos, em que a variação na taxa de ocupação da força de trabalho foi de 32,74% (passando de 23,03% em 1998 para 30,57% em 2002). No entanto, este aumento foi insuficiente para compensar a variação de –30,60% daqueles que tinham maior estabilidade nos postos de trabalhos, ou seja, com 5 anos ou mais de tempo de serviço, que caiu de 23,43%, em 1994, para 16,26%, em 2002.

Tabela 8
Ceará
Distribuição dos trabalhadores no setor industrial,
segundo tempo de serviço
1994/2002

Tempo de serviço (em anos)	Anos				Variação (%)
	1994	(%)	2002	(%)	2002/1994
Menos de 1	63.906	38,92	92.769	40,88	5,04
1 a 3	37.818	23,03	69.375	30,57	32,74
3 a 5	21.991	13,39	27.827	12,26	8,44
5 anos ou mais	38.469	23,43	36.910	16,26	-30,60
Ignorado	1.995	1,23	69	0,03	-97,56
Total	164.179	100,00	226.950	100,00	

Fonte: MTE – RAIS, CDs-ROM (vários anos).

A partir desses resultados fica evidente que o emprego industrial no Ceará é instável, haja vista a alta rotatividade da mão-de-obra, em que o maior número de trabalhadores tem menos de 1 ano de tempo de serviço, seja em 1994, ou em 2002. Dado este corroborado pela redução no tempo de permanência para as faixas que configuram com maior estabilidade nos postos de trabalho (5 anos ou mais).

3.2.7 Tamanho do estabelecimento industrial no Ceará.

Com relação ao porte das indústrias cearenses, considera-se a divisão do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), no que diz respeito ao número de trabalhadores por indústria, segundo o qual é tido como micro aquela empresa que emprega de 1 a 19 pessoas; pequena, quando emprega de 20 a 99 pessoas; média quando emprega de 100 a 499 pessoas; e a grande aquela que emprega acima de 499 trabalhadores industriais. (SEBRAE, 2004).

Tabela 9
Ceará
Distribuição dos trabalhadores no setor industrial,
segundo número de empregados em 31/12 – 1994/2002

Nº de empregados e porte da indústria	Anos				Variação
	1994	(%)	2002	(%)	2002/1994
Nenhum	1.312	0,80	5.420	2,39	198,75
1 a 19 (micro)	22.360	13,62	41.597	18,33	34,58
20 a 99 (pequena)	30.423	18,53	47.939	21,12	13,98
100 a 499 (média)	42.498	25,88	49.518	21,82	-15,69
Acima de 499 (grande)	67.586	41,17	82.476	36,34	-11,73
Total	164.179	100,00	226.950	100,00	

Fonte: MTE– RAIS, CDs-ROM (vários anos)

Tomando por base essas informações, observa-se que das indústrias existentes no Ceará em 1994, 13,62% era microempresa. A taxa das empresas de pequeno porte

era um pouco maior, 18,53%. Quanto às empresas de médio porte, elas representavam 25,88% das indústrias cearenses. As de grande porte representavam a maior parcela com 41,17%, empregando acima de 499 trabalhadores. Provavelmente isso ocorra em função da expansão das indústrias têxtil, de confecções e de calçados que demandam maior força de trabalho, já que são intensivas em mão-de-obra.

Em 2002, a parcela dos estabelecimentos industriais que funcionavam sem nenhum empregado passou de 0,80% em 1994 para 2,39% em 2002, implicando numa surpreendente variação de 198,75%. A participação das microempresas também se ampliou em relação a 1994, passando de 13,62% em 1994 para 18,33% em 2002, com uma significativa variação de 34,58%. No tocante às empresas de pequeno porte, elas também aumentaram o número de trabalhadores empregados com variação percentual de 13,98% (passando de 18,53% em 1994 para 21,12% em 2002). As empresas de porte médio foram as que mais perderam trabalhadores, com reduções de -15,69% em relação a 1994 (passando de 25,88% em 1994 para 21,82% em 2002). No que se refere às empresas de grande porte, houve também decréscimo em sua participação: 11,37% (passando de 41,17% em 1994 para 36,34% em 2002).

Diante do quadro acima, fica evidente que as indústrias em funcionamento no Ceará ainda são intensivas em mão-de-obra, dado que a maioria é de médio e grande porte. No entanto, o que chama a atenção é que entre 1994/2002 houve diminuição na geração de empregos por parte das indústrias de médio e grande porte e crescimento na participação das empresas de micro e pequeno porte, o que nos faz crer que o processo de modernização atingiu com mais intensidade as indústrias que mais empregam no Ceará, provavelmente em função dos novos métodos de organização da produção e do trabalho e aquisição de inovações tecnológicas, já que essas empresas possuem maiores investimentos em tecnologia do que indústrias de pequeno porte.

4. CONCLUSÃO

A indústria brasileira passou por forte processo de modernização nos anos 1990, mediante as políticas neoliberais, globalização, reestruturação produtiva a partir de novos métodos de organização da produção e do trabalho, aquisição de inovações tecnológicas, ocasionando o aumento do desemprego e do subemprego na maior parte do país.

No Ceará, notadamente a partir de 1987, o Governo do Estado adotou um conjunto de programas visando ao crescimento econômico, com destaque para os investimentos na indústria. O governo cearense implanta programas e projetos estruturantes para superar o atraso e o subdesenvolvimento, apoiado no ajuste das finanças públicas, reestruturação administrativa, políticas de incentivos fiscais e investimentos em infra-estrutura básica, com o intuito de atrair e incentivar a industrialização.

Enquanto na década de 1990 a economia brasileira apresentava modestas taxas de crescimento do seu PIB (2,43%), o PIB cearense (4,57%) chega a atingir quase o dobro do crescimento do país, com destaque para o surpreendente crescimento do seu PIB industrial que passou a ser um setor relevante na geração de empregos.

Em decorrência dessas políticas adotadas, aumentou o número de indústrias e ampliou-se a oferta de empregos, com ligeiro aumento na demanda por mão-de-obra feminina, embora ocorra relativa predominância do gênero masculino.

Observou-se redução considerável dos trabalhadores com idades entre 10 a 17 anos, provavelmente decorrentes de programas como o FUNDEF e o PETI, que visam manter tais adolescentes na escola; e elevou-se a parcela dos trabalhadores entre 18 e 24 anos, o que manifesta maior absorção da mão-de-obra jovem no mercado de trabalho do Ceará. Todavia, reduziram-se as atividades daqueles que tinham 50 anos ou mais, seguindo a tendência nacional. Cabe destacar que a maioria dos trabalhadores estavam na faixa etária de 30 a 39 anos.

Evidenciou-se redução expressiva na parcela dos trabalhadores industriais com baixa escolaridade, dado que no período em análise constatou-se diminuição no percentual dos profissionais sem instrução e melhoria para os demais níveis, menos para aqueles que tinham nível superior completo, que tiveram pequeno decréscimo. Todavia, essa melhoria no nível de qualificação profissional dos cearenses não teve relação direta com os seus salários; ao contrário, constatou-se significativa queda nos rendimentos destes trabalhadores, já que em 2002, 80,95% ganhavam até 2,0 SM, demonstrando a tendência de precariedade no mercado de trabalho industrial cearense.

Tal precariedade fica mais nítida ao se verificar a alta rotatividade da mão-de-obra industrial, visto que, em 2002 quase metade (40,88%) dos trabalhadores na indústria tinham menos de 1 ano de tempo de serviço.

Outro dado que se destaca é o crescimento expressivo do número de trabalhadores em estabelecimento industrial de micro e pequeno porte e por outro lado a redução do número de empregados nas indústrias de médio e grande porte, apesar dessa última em 2002 continuar sendo a que mais emprega trabalhadores, demonstrando que as indústrias instaladas no Ceará ainda são intensivas em mão-de-obra, apesar do processo de modernização por que vêm passando.

Por fim, espera-se que a partir deste artigo surjam outros trabalhos que focalizem a análise de outras variáveis acerca da dinâmica do mercado de trabalho cearense, dado que o Ceará vive uma nova fase na sua trajetória de crescimento econômico, estudando, por exemplo, o perfil sócio econômico dos trabalhadores do setor de serviço, visto que o referido setor é o que mais emprega no Ceará, apesar de todo o crescimento da indústria. No entanto, os resultados aqui obtidos foram significantes para informar que, apesar da evolução dos indicadores econômicos no Ceará, inclusive com aumento do número de postos de trabalho, em decorrência da instalação de indústrias no Estado, as variáveis sociais não evoluíram na mesma proporção. O Plano de Mudanças do Governo Jereissati não foi capaz de produzir transformações sociais significativas no mercado de trabalho local. Constata-se que, mesmo com o aumento do nível de escolaridade, ocorreu queda expressiva nos rendimentos dos trabalhadores, além da elevada rotatividade da mão-de-obra, evidenciando a precariedade do mercado de trabalho formal na indústria do cearense.

5. BIBLIOGRAFIA

BELTRÃO, Hélio. **Industrialização no estado do Ceará**: 20 anos. Disponível em: <<http://www.sfiiec.org.br>> acesso em: 26 fev. 2006.

FROTA, Jorge Parente. **Situação atual e estratégias para o desenvolvimento do estado do Ceará**. Disponível em: <<http://www.sfiiec.org.br>> Acesso em: 26 fev. 2006.

MOREIRA, Maria Vilma Coelho. Cooperativismo e desenvolvimento: o caso das cooperativas de confecções do Maciço de Baturité, Ceará. In: TEIXEIRA, Francisco José Soares et al. **Globalização e mercado de trabalho no estado do Ceará: transformação da organização da produção, das relações de trabalho e do padrão demográfico no estado do Ceará**. Ceará: Universidade de Fortaleza, 1999.

MTE, Registros Administrativos, RAIS e CAGED, Brasília, abril de 1999.

PESQUISA DA ATIVIDADE ECONÔMICA REGIONAL – PAER. **Estudos do mercado de trabalho como subsídio para a reforma da educação profissional no estado do Ceará**: indústria, serviços e agropecuária. Brasília, 2000. Disponível em: http://www.mec.gov.br/semtec/proep/paer/estermec/ce_em.shtm. Acesso em: 10 set.2005.

RAIS, MTE. CD-ROM, 1994, 1998 e 2002.

SEBRAE. **Critérios de classificação do porte da empresa**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br> acesso em: 21 dez. 2006.

VASCONCELOS, José Romeu de; ALMEIDA, Manoel Bosco de ; SILVA, Almir Bittencourt. **Ceará**: finanças públicas e investimentos nos anos de 1986 a 1996. Brasília: IPEA, 1999, 42p. (Texto para discussão nº 627).

EFEITOS DA FORMALIZAÇÃO DOS DIREITOS DE PROPRIEDADE NO DESEMPENHO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL

*Adriana Fontes**

*Danielle Carusi Machado***

RESUMO

Neste artigo, a informalidade é analisada a partir da ótica da unidade de produção. O objetivo deste trabalho é investigar os efeitos do reconhecimento formal dos direitos de propriedade no desempenho dos microempreendimentos através de uma análise empírica do caso brasileiro, utilizando a Pesquisa da Economia Informal e Urbana (ECINF/IBGE), realizada em 2003. São selecionadas as variáveis “constituição jurídica” e “ter licença para operar” como indicadoras do status formal dos direitos de propriedade. São investigados os efeitos destes dois aspectos sobre a lucratividade dos pequenos negócios, contudo, considerando que são efeitos indiretos. Os direitos de propriedade garantem aos microempreendedores facilidades com relação ao acesso ao crédito, que, conseqüentemente, geram melhor performance no negócio. Utiliza-se o procedimento de variáveis instrumentais. O acesso ao crédito influencia diretamente o lucro, sendo os instrumentos escolhidos: constituição jurídica, ter licença para operar e a existência de conta bancária. Mostra-se que o coeficiente do acesso ao crédito é positivo na equação de lucro do negócio e que as variáveis indicadoras da existência dos direitos de propriedade influenciam a capacidade do negócio ter acesso a empréstimos. Isto indica que políticas voltadas para a redução da burocracia e desoneração da formalização podem contribuir para o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil.

Palavras-chave: economia informal; pequenos estabelecimentos; direito de propriedade.

* Doutoranda do IE-UFRJ; Pesquisadora do Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade – IETS
afontes@iets.org.br

**Doutora pela PUC-Rio; Pesquisadora da UFF
danielle@econ.puc-rio.br

ABSTRACT

In this article, informality is analyzed from production unit view. The purpose of this article is to investigate the effect of formal property rights in the performance of the microenterprises through an empirical analysis of Brazilian case, using the Urban and Informal Economy Research (ECINF/IBGE), from 2003. The variables "legal constitution" and "license to operate" are selected as indicators for formal status of property rights. The impacts of these two variables on the profitability of small businesses are investigated, considering that they have an indirect effect. Property rights allow facilities to microentrepreneurs access credit and, consequently, create opportunities for better performance of business. The procedure is estimation in two stages, with instrumental variables. Access to credit influences profit in a direct way, using as instruments: legal constitution, license to operate and the existence of banking account. The coefficient of credit in the profit equation is positive and property rights variables influence the business capacity for having loans. These results indicate that formalization policies including reduction of bureaucracy and taxes can contribute for the development of small businesses in Brazil.

Key words: informal sector, small business, property rights.

JEL – J0 L2 N2

1. Introdução

A literatura brasileira sobre o setor informal tem destacado principalmente as relações de trabalho fora da esfera legal do mercado de trabalho, ou seja, o trabalho por conta própria e os empregados sem carteira assinada. Vários estudos analisam os determinantes dos rendimentos destes trabalhadores e a importância de sua inserção na atividade econômica como estratégia de sobrevivência. O foco principal reside na precariedade da relação de trabalho.

A informalidade também pode ser estudada a partir da ótica da unidade de produção. O microempreendimento consiste em uma estrutura econômica de pequena escala onde praticamente não há divisão entre capital e trabalho. Os proprietários desses negócios deparam-se com vários problemas, como a formalização dos direitos de propriedade, ponto chave capaz de influenciar a performance de um empreendimento.

Seguindo a literatura teórica dos novos institucionalistas, em especial North (1990), a estrutura institucional¹ define os direitos de propriedade que determinam as possibilidades de renda futura dos agentes. Quanto mais bem definidos, atribuídos e garantidos estiverem os direitos de propriedade dos negócios, maiores serão os valores dos ativos e a receita do negócio.

O objetivo deste artigo é investigar os efeitos do reconhecimento formal dos direitos de propriedade no desempenho dos microempreendimentos através de uma análise empírica do caso brasileiro, utilizando a Pesquisa da Economia Informal e Urbana (ECINF/IBGE), realizada em 2003.

Foram selecionadas as variáveis “constituição jurídica” e “ter licença para operar” como indicadoras da situação de formalização dos direitos de propriedade. De acordo com a ECINF/IBGE, 87% dos pequenos negócios não possuem constituição jurídica e 76% não possuem licença estadual ou municipal para desenvolverem suas atividades. Ou seja, a grande maioria desses negócios não apresenta direitos de propriedade reconhecidos formalmente.

Serão analisados os efeitos destes dois aspectos sobre a lucratividade dos microempreendedores, contudo, considerando que possuem impactos indiretos. Os direitos de propriedade garantem aos microempreendedores facilidades com relação ao acesso ao crédito que, conseqüentemente, geram maiores potencialidades de uma boa performance do negócio.

Para esta análise empírica, utiliza-se a estimação em dois estágios, através do procedimento de variáveis instrumentais. O acesso ao crédito influencia diretamente o lucro do negócio, sendo os instrumentos escolhidos: constituição jurídica, ter licença para operar e a existência de conta bancária.

Além dessa introdução e da conclusão, o trabalho se divide em 3 partes. A seguir, será feita uma breve revisão teórica e empírica sobre os direitos de propriedade e a importância dos custos de transação e das instituições no desenvolvimento da economia.

¹ Instituição é todo e qualquer conjunto de regras capazes de definir as possibilidades de ação dos indivíduos. As regras moldam as interações humanas.

Na seção 3, a base de dados e a estratégia empírica são apresentadas e na seção 4, os principais resultados encontrados. Mostra-se que as variáveis “constituição jurídica” e “ter licença para operar”, escolhidas como formas de definir, atribuir e garantir direitos de propriedade dos microempreendedores, influenciam de forma positiva o acesso ao crédito. Ou seja, pequenos negócios formalmente constituídos conseguem captar empréstimos com mais facilidade que os não formalmente constituídos. Isto indica que políticas voltadas para a redução da burocracia e desoneração da formalização podem contribuir para o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Os negócios que têm acesso ao crédito possuem maior lucratividade, sendo o coeficiente do acesso ao crédito positivo e significativo.

2. Revisão teórica e empírica

2.1 Definição de *direito de propriedade*

Os direitos de propriedade representam um conjunto de direitos associados a um ativo. Segundo De Alessi (1990), direito de propriedade é: o direito de uso, de obtenção de renda e de poder realizar a transferência dos recursos. Barzel (1997) define o direito econômico de propriedade como o direito de consumir um ativo diretamente ou indiretamente, através da troca. Os direitos associados a um ativo também não são um bloco único invariável, podem ser vistos como uma “cesta de direitos”, capazes de serem modificados ao longo do tempo.

Os direitos de propriedade determinam a riqueza dos agentes, pois os proprietários se apropriam tanto do fluxo de rendas presente como do fluxo futuro, através da valorização ou desvalorização de seus ativos. Os indivíduos sempre têm incentivos a definir os direitos de propriedade de forma a garantir o aumento de sua riqueza (Fiani, 2003, p.188).

2.2. Direitos de propriedade e custos de transação

Grande parte das discussões sobre os direitos de propriedade iniciaram-se com a publicação das idéias de Coase (1960) sobre os custos de transação. Antes de Coase (1960), a análise do processo de realocação dos direitos de propriedade via mercado baseava-se apenas no aumento do valor da produção. A alocação final seria eficiente se através da troca, o direito de propriedade pudesse ser alocado à parte que lhe atribuisse maior valor. Quando não existiam custos de transação, portanto, a alocação final não dependia da alocação inicial e era sempre eficiente.²

Os custos de transação são custos que os agentes econômicos enfrentam todas as vezes que recorrem ao mercado, ou seja, são custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato, Fiani (2002). Entretanto, de acordo com Coase (1960), uma situação que não envolve custos de transação é bastante irrealista. Quando os custos de transação não são irrelevantes, a realocação dos direitos só se dará quando o aumento no valor da produção proveniente do novo arranjo for maior do que os custos envolvidos na transação. Nessas condições, a distribuição inicial dos direitos tem efeitos na eficiência do sistema econômico. Mesmo que uma alocação de direitos de

² Ver Fiani (2003) para maiores detalhes.

propriedade seja ineficiente, ela pode ser definitiva se os custos de transação superarem os ganhos da parte que valoriza mais esses direitos.

2.3. Institucionalistas

Para os teóricos institucionalistas,³ como North (1991), quando os custos de transação são positivos, as instituições são importantes e a estrutura inicial de direitos de propriedade influencia a alocação final de recursos. Quanto mais bem definidos os direitos de propriedade e menores os custos de transação, maiores serão os valores dos ativos e da renda gerada por eles, portanto, maior o desenvolvimento da economia (Andrade 2004, p. 25).

Destaca-se que os custos de transação também aumentam com a dimensão dos direitos de propriedade. O fato dos direitos de propriedade também serem definidos a partir de grandezas multidimensionais, associadas a um vetor de características do ativo (Barzel, 1997 e Fiani, 2003), se por um lado, aumenta o valor do ativo, por outro, eleva também os custos de transação. Esses custos de transação podem estar associados à falta de informação sobre as características dos ativos e a erros de mensuração, North (1990).

A existência dos custos de mensuração dos direitos de propriedade abre a possibilidade para existência de atuações oportunistas, com objetivo de capturar a parte dos direitos não mensurados. Os recursos assim investidos representam desperdício econômico, pois poderiam ser aplicados no aumento da produção na economia.

Para reduzir os custos de transação derivados da dificuldade de mensuração dos direitos de propriedade multidimensionais, são criadas estruturas institucionais (Fiani, 2003, p.194). North (1990) enfatiza que os custos de transação envolvidos na definição dos direitos de propriedade também podem ser minimizados quando os vínculos entre os agentes são pessoais. Resulta daí a importância das instituições para o desenvolvimento econômico. Direitos de propriedade eficientes⁴ são aqueles que estimulam os agentes a investir e conseqüentemente provocam o crescimento econômico.⁵

2.4. Direitos de propriedade nos países em desenvolvimento

Nas economias desenvolvidas, o valor é capturado por símbolos e regras criadas por lei. O sistema legal, através de títulos de propriedade e contratos, permite que o valor invisível das coisas se torne concreto, podendo ser usado para gerar mais produção, De Soto (2000). O título de propriedade pode ser utilizado como garantia na obtenção de crédito, pois proporciona um endereço para a cobrança de dívidas e impostos. Ele

³ Instituições são as regras que dão forma as interações políticas, econômicas e sociais. Elas podem ser informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) ou regras formais (constituições, leis e direitos de propriedade).

⁴ Para North o termo “eficiente” não é no sentido paretiano, que toma como dada a distribuição de renda e busca a melhor alocação de recursos que maximiza o bem-estar social. O resultado da mudança institucional é sempre uma redistribuição de bem-estar, de forma que duas estruturas institucionais podem ter duas soluções de Pareto diferentes (Fiani, 2004).

⁵ De Soto (2000) ressalta a importância dos direitos de propriedade para explicar as diferenças entre países desenvolvidos e o resto do mundo. Ele defende que o maior obstáculo para que o resto do mundo se beneficie do capitalismo é a sua incapacidade de gerar capital.

também fornece a base para a criação de serviços públicos e facilita a criação de valores que podem ser transacionados em mercados secundários.

Os países em desenvolvimento carecem de um processo de representação que torne legal alguns ativos produtivos que pertencem à economia informal. A obtenção de títulos de propriedade pode gerar um valor adicional a estes ativos. Em muitos casos, pessoas pobres nestes países possuem bens, contudo não conseguem fazer valer seu direito de propriedade, inviabilizando, em muitos casos seus investimentos.

Por outro lado, como destaca North (1990), os acordos informais são mais bem desenvolvidos e respeitados em pequenas comunidades dos países em desenvolvimento, onde as interações entre os agentes são mais frequentes. O mercado para esses ativos é também restrito a região onde as relações são mais pessoais. Quando as relações são impessoais, a falta de um sistema formal de direitos de propriedade dificulta muito as transações.

Apesar da posse, os direitos de propriedade desses ativos não estão assegurados, de forma que não podem ser trocados fora da comunidade local onde há confiança entre os residentes. Também não servem como garantias para empréstimos ou participação em investimento. As pessoas vivem em casas cujos terrenos não são registrados e têm empresas sem constituição legal e sem obrigações definidas (De Soto, 200, p.20).

2.5. A relação existente entre o direito de propriedade e a economia informal

Vimos então que os direitos de propriedade têm papel central no desenvolvimento econômico. Para abordar essa questão, descrevemos abaixo alguns trabalhos empíricos feitos neste tema.

Besley (1995) investigou os vínculos entre direitos de propriedade da terra e os incentivos ao investimento em Ghana. O autor estabelece três canais para através dos quais os direitos de propriedade afetam as decisões de investimento: *(i) segurança: a probabilidade de investimento aumenta quando não há risco de expropriação; (ii) colateral: há maior acesso a crédito quando os direitos de propriedade estão bem definidos; (iii) ganhos com o comércio: a possibilidade de venda ou aluguel da propriedade incentiva a realização de investimento.*

Segundo Field (2005), o crescimento e a sustentabilidade dos investimentos empresariais depende da segurança da posse e da formalização dos direitos de propriedade das residências. Mais da metade dos residentes em favelas no Peru que não possuem o título, declaram ter medo de perder a propriedade. A sensação de insegurança impacta diretamente nos investimentos microempresariais através de várias formas. Microempresários não têm incentivos em investir nas suas propriedades. O crescimento e a sustentabilidade das microempresas dependem da infra-estrutura da comunidade, como serviços de utilidade pública. Pelas mesmas razões que fracos direitos de propriedade desencorajam os investimentos nos domicílios, o grau de insegurança nas comunidades inibe as comunidades de ter bens públicos (por exemplo, água e energia elétrica). Além disso, o medo de perder a propriedade faz com que os proprietários fiquem em casa para protegê-las.

Os efeitos dos direitos de propriedades no desenvolvimento dos microempreendedores podem ser estudados através da formalização: (i) da propriedade (terreno onde mora ou onde desenvolve a atividade econômica) ou (ii) do negócio (constituição jurídica). Nesta segunda vertente, o negócio é visto como um conjunto de ativos e a constituição legal é uma forma de definir, atribuir e garantir os direitos de propriedade sobre ele.

A falta de constituição jurídica é um limitador para o crescimento dos negócios. Os empresários do setor informal têm acesso limitado a financiamento, infra-estrutura, tecnologia e mercados (Galal, 2005). As possibilidades de comercialização, principalmente, com o setor formal da economia são restritas. Por estarem impossibilitados de emitirem nota fiscal, não podem transacionar com o governo nem com empresas formais. Ressaltam-se ainda os problemas com as autoridades locais que podem envolver pagamentos de subornos.⁶

Entretanto, para Galal (2005), a decisão dos microempreendedores operarem informalmente é racional, já que os custos de entrada, operação e saída do setor formal são maiores que os benefícios de se formalizar. Este autor analisou o caso do Egito onde foram adotadas medidas de simplificação das regras e procedimento de entrada, operação, expansão e saída do setor formal. Concluiu que as reformas geram melhor proteção dos direitos de propriedade.

No caso brasileiro, Andrade (2004) testou a relevância dos direitos de propriedade como determinante da renda pessoal dos residentes nas favelas do Rio de Janeiro, verificando o impacto positivo de 14,7% da formalização dos direitos de propriedade na renda.

Os efeitos da formalização dos direitos de propriedade no desenvolvimento dos pequenos negócios ainda não foram empiricamente explorados. A maioria desses negócios não tem os direitos bem definidos. Este trabalho busca investigar se formalização dos direitos de propriedade do negócio teria efeitos sobre o acesso a crédito dos pequenos negócios e sobre a lucratividade.

3. Abordagem empírica

3.1. Base de dados e conceitos

A base de dados utilizada nesse trabalho é a Pesquisa da Economia Informal (Ecinf/IBGE)⁷ realizada em 2003. Essa pesquisa é a fonte mais completa sobre os pequenos negócios existente no Brasil. Capta informações dos proprietários, das características do negócio e da população ocupada nestes pequenos negócios.

⁶ “Se existem custos para tornar-se legal, também existem custos para se permanecer fora da lei. Descobrimos que operar fora do mundo do trabalho e negócios legalizado é surpreendentemente caro. No Peru, por exemplo, o custo de operação de um negócio extralegal inclui pagar 10 a 15 por cento da sua renda anual em subornos e comissões às autoridades (De Soto, 2000, p.101)”

⁷ A Ecinf/IBGE foi realizada através de uma amostra probabilística de domicílios, obtida em dois estágios de seleção, com estratificação das unidades primárias (setores urbanos) e seleção com probabilidade proporcional ao total de domicílios ocupados existentes na época do Censo Demográfico de 2000. As unidades secundárias são domicílios com moradores ocupados como conta própria ou como empregadores com até cinco empregados (Ecinf/IBGE, 2003).

Os pequenos negócios são definidos como unidades econômicas não agrícolas de pequena escala onde praticamente não há divisão entre capital e trabalho. No Brasil, segundo a Pesquisa da Economia Informal (Ecinf/IBGE), existem 10.335.962 pequenos estabelecimentos desse tipo responsáveis pela ocupação de 13.860.868 trabalhadores. Esses negócios se dividem em atividades de trabalhadores por conta própria (87%) ou de empregadores com até cinco trabalhadores ocupados.

Para investigar a performance destes pequenos negócios, calcula-se o lucro do pequeno negócio através da diferença entre a soma total das receitas e despesas. Os empreendimentos da amostra selecionada para este estudo tinham em média lucro igual a 774 reais.

São usadas duas variáveis para indicar a formalização dos direitos de propriedade:

- (i) Constituição jurídica, ou seja, igual a 1 caso o proprietário responda positivamente à pergunta “A empresa tem constituição jurídica?” e zero, caso contrário. Na amostra, apenas 13,4% das empresas tinham constituição jurídica;
- (ii) Existência de licença estadual ou municipal, se o proprietário respondeu positivamente à pergunta “Tem licença municipal ou estadual para exercer a atividade?”, a variável é igual a 1, e zero caso contrário.

Como o objetivo deste artigo é analisar a influência dos direitos de propriedade no lucro do pequeno empreendimento, considerando que o canal através do qual esse efeito se efetiva é o acesso ao crédito, constrói-se uma quarta variável chave denominada “crédito”. Esta variável é igual a 1 quando o proprietário declara que utilizou (eventualmente ou freqüentemente), no período de 01/08/03 a 31/10/03, algum empréstimo, crédito ou financiamento para exercer sua atividade e zero, caso contrário. Cerca de 6% das unidades econômicas da amostra declaram ter recebido crédito neste período.

A fim de controlar para efeitos associados aos custos de transação presentes nas relações entre tomadores de empréstimos e emprestadores, também inserimos na equação de crédito, um indicador igual a 1 se o proprietário declarou ter conta corrente em algum banco em outubro de 2003 e zero, caso contrário. Cerca de 38% dos proprietários da amostra tinham conta corrente.

O vetor de características do negócio é formado por:

1. variáveis categóricas para localização geográfica (regiões Norte, Sul, Sudeste, Centro-Oeste, Nordeste);
2. variáveis categóricas que identificam o setor de atividade onde opera o negócio;
3. variável categórica que identifica o local onde opera o negócio, definida a partir da pergunta “Em que local desenvolve esta(s) atividades(s)?”, igual a 1 caso desenvolva a atividade no domicílio e zero, caso contrário;

O vetor de características do proprietário entrevistado⁸ é constituído de:

1. variáveis categóricas que descrevem o seu grau de escolaridade;

⁸ Foram selecionadas apenas as variáveis do proprietário que responde as perguntas do questionário sobre características das unidades econômicas. Cerca de 90% dos empreendimentos da amostra utilizada são constituídos por apenas 1 proprietário.

2. variáveis categóricas que descrevem o seu sexo;
3. variáveis categóricas que descrevem a sua raça/cor;
4. variáveis categóricas que descrevem se é empregador ou conta própria;
5. sua idade e o tempo total que se tornou proprietário do negócio (*proxy* de experiência)

3.2. Descrição dos dados

A amostra selecionada é composta por 48.690 unidades econômicas divididas em negócios de trabalhadores por conta própria (85%) e de empregadores (14%).⁹ Descreve-se, a seguir, algumas características da amostra selecionada conforme pode ser visto na tabela 1.

A maior parte da amostra selecionada está concentrada na região Nordeste (39%), seguida das regiões Sudeste e Norte, com participação de 18% e 17,5%, respectivamente. No Sul e no Centro-Oeste, essas porcentagens foram 12% e 13%.

Quanto ao local de funcionamento, 29% dos negócios da amostra operam no domicílio de residência do proprietário entrevistado, 64% fora deste domicílio e 7% dentro e fora deste domicílio. Normalmente, para os negócios fora do domicílio do proprietário entrevistado, o local de trabalho era a casa dos clientes ou lojas e oficinas.

Pode-se constatar que os pequenos negócios carecem de sistemas de representação dos direitos de propriedade. Segundo a ECINF (2003), e conforme já dito na sub-seção anterior, 86,6% dos negócios na amostra não possuem constituição jurídica. Das que possuem constituição jurídica, metade é firma individual. A segunda forma de constituição legal mais importante é a de sociedade por quotas de responsabilidade Ltda (31% das legalizadas).

Outra forma de representação dos direitos de propriedade é a posse de licença municipal ou estadual (alvarás, licença de localização, registros como autônomos, etc.). Do total de unidades econômicas da amostra, apenas 24% declaram possuir algum tipo de licença que permita seu funcionamento. Mais da metade dos negócios investigados não possui direito de operar.

A heterogeneidade dos negócios é acentuada com relação a sua distribuição por setor de atividade econômica. A parcela de 30% da amostra dos empreendimentos é classificada no setor de comércio e reparação. O segundo grupo de atividade econômica mais relevante é a construção civil, formado por 15% dos negócios. A indústria de transformação e a extrativa vêm em seguida com 11% das unidades econômicas. Os 44% restantes estão pulverizados nos demais setores de atividade.

Mais de 90% dos negócios da amostra têm apenas um proprietário. Com relação às suas características pessoais, a maioria é formada por homens (64,5%) e por indivíduos de cor parda (49%). A idade média dos proprietários é de 41 anos. A escolaridade é baixa: 45% deles não completaram o ensino fundamental. Apenas um terço dos microempreendedores finalizaram o ensino médio.

⁹ As sociedades anônimas ou aquelas cuja declaração anual do imposto de renda de pessoa jurídica do ano anterior foi preenchida no formulário Lucro Real foram excluídas da amostra (123 unidades econômicas) por representarem um grupo com características muito específicas.

3.3. Estratégia econométrica

O status formal dos direitos de propriedade e os menores custos de transação têm influência sobre o desempenho dos pequenos negócios no Brasil? Para responder essa pergunta, foi feito um teste empírico utilizando a base de dados descrita anteriormente. Primeiramente, sabe-se que os direitos de propriedade por si só não afetam diretamente a performance do negócio. Os direitos de propriedade, conforme já dito na seção 2, viabilizam o acesso ao crédito.

Já com relação aos custos de transação, a existência de conta bancária reduz a assimetria de informação no mercado de crédito. A conta bancária pode ser vista como uma forma de colateral reduzindo o risco da instituição financeira. O modelo empírico de determinação da performance do negócio i é descrito na equação (1) abaixo:

$$Y_i = f(c, z, x) \quad (1)$$

Onde:

Y é a medida de performance do negócio, ou seja, o logarítimo do lucro do negócio;

c é a medida de acesso à crédito;

z : vetor de características do negócio;

x : vetor de características dos proprietários e dos empregados do negócio.

Através desse modelo, pode-se mostrar o efeito do acesso a crédito na performance da pequena empresa. Como o interesse é no efeito dos direitos de propriedade sobre a lucratividade que opera através do canal crédito, será feita uma estimação em dois estágios.

No primeiro estágio, utilizam-se como instrumentos para crédito as variáveis que refletem os direitos de propriedade (ter constituição jurídica e ter licença para operar) e os custos de transação (conta bancária). Ou seja, toda a variação entre os negócios decorrente de acesso a crédito será projetada na variação decorrente da formalização dos direitos de propriedade e de existência ou não de conta bancária. No segundo estágio, portanto, o efeito do crédito na performance do negócio está associado aos direitos de propriedade e aos custos de transação.

4. Resultados

Os resultados da estimação em dois estágios estão nas tabelas 2 e 3. O segundo estágio mostra que o coeficiente da variável crédito é estatisticamente significativo e positivo. O lucro dos negócios que possuem crédito é significativamente muito mais elevado do que o lucro dos negócios que não possuem crédito, comprovando a importância deste instrumento para o desempenho dos micro e pequenos negócios.

A seguir, os principais resultados das demais variáveis:

- Proprietários do sexo masculino e brancos têm lucratividades maiores. Os coeficientes das dummies de sexo e de cor foram positivos e significativos;

- A educação dos proprietários, conforme esperado, tem efeito positivo significativo na lucratividade dos negócios. Os coeficientes das dummies são crescentes com a escolaridade;
- A idade, em muitos casos compreendida como uma *proxy* para experiência do proprietário, tem influência negativa significativa no lucro do negócio, efeito contrário ao usualmente esperado. Como a experiência está sendo captada pela variável “tempo”, a idade pode não estar refletindo esta característica do proprietário mas, talvez a sua capacidade produtiva, mais intensa entre os jovens do que entre os mais velhos;
- Já a variável tempo em que se tornou proprietário do negócio, *proxy* da experiência, tem efeito positivo e significativo.
- O fato do dono do negócio ser empregador, ou seja, trabalhar com outras pessoas contratadas impacta positivamente e de forma significativa a lucratividade;
- Com relação ao local de funcionamento do negócio, o coeficiente é negativo e significativo para aqueles que desenvolvem algum tipo de atividade no domicílio do dono.
- Os setores de atividade não têm coeficientes estaticamente diferentes de zero, com exceção das atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados as empresas que, em relação à indústria de transformação, têm coeficientes positivos.
- Com relação à região de localização do negócio, a região Nordeste tem um efeito negativo e significativo na lucratividade em relação a região Norte, tomada como referência.

Partindo para os resultados do primeiro estágio, verificamos relações positivas e estatisticamente diferentes de zero entre utilização de crédito e o status formal dos direitos de propriedade. Os negócios que têm constituição jurídica ou licença para operar têm maior chance de utilizar crédito do que os que não têm a formalização dos seus direitos de propriedade. Também foi verificada uma relação positiva e significativa entre conta bancária e utilização de crédito, evidenciando que a conta bancária reduz a assimetria de informação entre tomadores e emprestadores, proporcionando maior acesso a crédito.

Os empreendedores homens têm menor chance de utilizar crédito do que as mulheres, controlando pelas demais variáveis. Já os negócios de empregadores apresentaram um efeito positivo e significativo na utilização de crédito em relação aos negócios de trabalhadores por conta própria. As demais variáveis do primeiro estágio não foram estatisticamente significativas.

5. Considerações finais

Os pequenos negócios têm papel fundamental na geração de trabalho e renda no Brasil. Os direitos de propriedade dos pequenos negócios não estão bem definidos. A grande maioria está na informalidade, sem constituição jurídica e sem permissão legal para o desenvolvimento das atividades.

Com base nos dados da Ecinf/IBGE (2003) foi possível estimar o impacto da formalização dos direitos de propriedade na lucratividade dos pequenos negócios, considerando que é indireto, ou seja, se dá através da ampliação do acesso a crédito. A técnica utilizada foi estimação em dois estágios, através do procedimento de variáveis

instrumentais. O crédito influencia diretamente o lucro dos micro e pequenos negócios, sendo os instrumentos escolhidos: constituição jurídica, ter licença para operar e a existência de conta bancária.

Os resultados do segundo estágio mostram uma relação positiva significativa entre lucro dos negócios e utilização de crédito, comprovando a importância deste instrumento para o desempenho dos micro e pequenos negócios. Através dos resultados do primeiro estágio, verificamos relações positivas e significativas entre utilização de crédito e o status formal dos direitos de propriedade. Os negócios que têm constituição jurídica ou licença para operar têm maior chance de ter crédito do que os que não têm a formalização dos seus direitos de propriedade. Também foi verificada uma relação positiva e significativa entre conta bancária e o acesso a crédito.

Os resultados sugerem que políticas voltadas para a redução da burocracia e desoneração da formalização, como o projeto de lei da “pré-empresa”¹⁰, podem surtir efeitos positivos para o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil.

6. Referências

ANDRADE, Maria Isabel. Direitos de Propriedade e Renda Pessoal: Um Estudo de Caso das Comunidades do Caju. *Dissertação de Mestrado*. Rio de Janeiro, Instituto de Economia (IE-UFRJ), 2004.

BARZEL, Yoram. *Economic analysis of property rights*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

BESLEY, Timothy. Property Rights and Investment Incentives: Theory and evidence from Ghana. *The Journal of Political Economy*, vol. 103, no. 5, p. 903-937, oct. 1995.

COASE, Ronald H. The Problem of Social Cost. In COASE, Ronald H. *The firm, the market, and the law*. Chicago: The University of Chicago Press, 1990.

DE SOTO, Hernando. *O Mistério do Capital*. Rio de Janeiro: Record, 2000.

DEMSETZ, Harold. Toward a theory of property rights. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, Princeton, NJ, v. 57, no. 2, p. 347-359, May, 1967.

ECINF/IBGE. *Economia Informal e Urbana*. Rio de Janeiro, IBGE, 2003.

FIANI, Ronaldo. A Teoria dos Custos de Transação. KUPFER, David. *Economia Industrial: Fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

¹⁰ Esse projeto de lei tem como objetivo instituir regime tributário, previdenciário e trabalhista especial à microempresa com receita bruta anual de até R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais).

FIANI, Ronaldo. A natureza multidimensional dos direitos de propriedade e os custos de transação. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 12, n. 2 (21), p. 185-203, jul./dez., 2003.

_____. An Evaluation of the Role of the State and Property Rights in Douglass North's Analysis. *Journal of Economic Issues*, Vol. XXXVIII, no. 4, December, 2004.

FIELD, Erica. Entitle to work: Informal Enterprise in Urban Peru. *Development Outreach*, The World Bank, V.7, n.1, Mar., 2005.

GALAL, Ahmed. Potential Winners and Losers from Formalization. *Development Outreach*, The World Bank, V.7, n.1, Mar., 2005.

NORTH, Douglass. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

_____. Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 97-112, 1991.

ANEXO DE TABELAS

Tabela 1 – Características da amostra selecionada de unidades econômicas e dos proprietários investigados

Características da unidade econômica	%
<i>Tem acesso à crédito</i>	6,2
<i>Tem constituição jurídica</i>	13,4
<i>Tem licença municipal/estadual</i>	24,4
<i>Tem conta bancária</i>	37,7
<i>Empreendimento localiza-se na:</i>	
Região Norte	17,5
Região Nordeste	39,4
Região Sudeste	17,9
Região Sul	11,9
Região Centro-Oeste	13,3
<i>Empreendimento no setor:</i>	
Indústria de Transformação	10,6
Construção civil	14,5
Comércio e reparação	30,2
Serviço de alojamento e alimentação	8,5
Transporte, armazenagem e comunicação	9,3
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços	
Prestados às Empresas	6,6
Educação, Saúde e Serviços Sociais	6,1
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	9,7
Outras Atividades	4,6
<i>Atividade é desenvolvida no domicílio ou dentro e fora do domicílio</i>	36,0
Características do proprietário investigado	
Nível educacional	
Sem instrução	5,7
Sabe ler e escrever	4,2
Ensino fundamental ou 1o Grau incompleto	34,9
Ensino fundamental ou 1o Grau completo	12,3
Ensino médio ou 2o Grau incompleto	8,8
Ensino médio ou 2o Grau completo	21,7
Superior incompleto	3,8
Superior completo	8,6
Sem declaração	0,1
Ser homem	64,5
Ser de cor branca/amarela	44,3
Ser empregador	14,5
Tempo (em meses) que se tornou proprietário do negócio	107,8

Fonte: ECINF, 2003. Tabulação própria

Tabela 2 – Resultados da estimação da equação de lucro - segundo estágio

<i>Variável dependente: log do lucro</i>	Coefficiente	dp
Tem acesso a crédito	10,48	0,93 **
Região Nordeste	-0,52	0,04 **
Região Sudeste	-0,05	0,05
Região Sul	-0,06	0,06
Região Centro-Oeste	-0,04	0,06
Construção civil	0,10	0,06
Comércio e reparação	0,08	0,06
Serviço de alojamento e alimentação	0,07	0,08
Transporte, armazenagem e comunicação	0,00	0,11
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços		
Prestados às Empresas	0,41	0,11 **
Educação, Saúde e Serviços Sociais	0,10	0,12
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	0,10	0,07
Outras Atividades	0,02	0,09
<i>Atividade é desenvolvida no domicílio</i>	-0,16	0,05 **
Tempo (em meses) que se tornou proprietário do negócio	0,00	0,00 **
Ser homem	0,54	0,05 **
Sabe ler e escrever	0,24	0,10 **
Ensino fundamental ou 1o Grau incompleto	0,46	0,07 **
Ensino fundamental ou 1o Grau completo	0,72	0,08 **
Ensino médio ou 2o Grau incompleto	0,70	0,09 **
Ensino médio ou 2o Grau completo	0,79	0,09 **
Superior incompleto	0,72	0,19 **
Superior completo	1,33	0,12 **
Ser de cor branca/amarela	0,16	0,04 **
Ser empregador	0,24	0,10 **
idade	-0,01	0,00 **
constante	4,77	0,13 **
Number of obs	39285	
F(26, 39256)	58,09	
Prob > F	0,000	
Centered R2	-1,7513	
Uncentered R2	0,8845	
Root MSE	2,1	

* nível de significância de 5% a 10%; ** nível de significância de 1% a 5%

Tabela 3 - Resultados do primeiro estágio da estimação

<i>Variável dependente: ter crédito</i>	Coefficiente	dp
<i>Tem licença municipal/estadual</i>	0,019	0,003 **
<i>Tem constituição jurídica</i>	0,039	0,004 **
<i>Tem conta bancária</i>	0,043	0,002 **
Região Nordeste	0,015	0,004 **
Região Sudeste	0,002	0,004
Região Sul	0,000	0,004
Região Centro-Oeste	0,010	0,005 **
Construção civil	-0,005	0,004
Comércio e reparação	0,001	0,003
Serviço de alojamento e alimentação	0,000	0,005
Transporte, armazenagem e comunicação	0,027	0,004 **
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas	-0,008	0,005
Educação, Saúde e Serviços Sociais	-0,002	0,006
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	-0,004	0,004
Outras Atividades	-0,003	0,006
<i>Atividade é desenvolvida no domicílio</i>	-0,004	0,002 *
Tempo (em meses) que se tornou proprietário do negócio	0,000	0,000
Ser homem	-0,009	0,002 **
Sabe ler e escrever	0,007	0,006
Ensino fundamental ou 1o Grau incompleto	0,003	0,004
Ensino fundamental ou 1o Grau completo	-0,006	0,005
Ensino médio ou 2o Grau incompleto	-0,004	0,005
Ensino médio ou 2o Grau completo	0,003	0,005
Superior incompleto	0,017	0,007 **
Superior completo	-0,001	0,006
Ser de cor branca/amarela	-0,003	0,002
Ser empregador	0,038	0,003 **
idade	0,000	0,000
constante	0,002	0,007
Number of obs	39285	
F(28, 39256)	67,59	
Prob > F	0,000	
R-squared	0,046	

* nível de significância de 5% a 10%; ** nível de significância de 1% a 5%

IMPACTOS DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA SOBRE O PERFIL E A DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DO EMPREGO NA GRANDE EMPRESA INDUSTRIAL: BRASIL, 1989-2005

*Tiago Oliveira**

*Marcelo Weishaupt Proni***

RESUMO

O propósito deste artigo é discutir os impactos da reestruturação produtiva e da mudança na condução da política econômica brasileira pós-1989 sobre o nível e a distribuição regional do emprego, os salários e o perfil dos empregados nas grandes empresas do segmento industrial. A fonte de informação utilizada para a confecção da análise empírica foi a RAIS Identificada, disponibilizada pelo MTE. Nos anos 1990, houve perda na participação relativa da indústria de transformação no emprego formal, em decorrência do enxugamento promovido pelas grandes empresas. Na década atual, uma inflexão: as grandes empresas industriais voltam a gerar postos de trabalho e a participação do setor se estabiliza. Em termos regionais, o investimento das grandes empresas tem privilegiado regiões menos tradicionais em busca de benefícios fiscais e redução no custo do trabalho, mas a região sul se beneficiou mais da desconcentração industrial do que a região nordeste. No que se refere aos impactos causados pela reestruturação da grande empresa industrial sobre o perfil da força de trabalho, percebe-se que as transformações recentes não têm se traduzido em melhores condições de emprego e renda para a maioria da elite operária nacional, nem contribuído para maior equidade salarial entre as diversas regiões brasileiras.

Palavras-chave: reestruturação produtiva, emprego industrial, grande empresa.

* Mestre em Economia Social e do Trabalho pela UNICAMP; Técnico do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos – DIEESE
tiago@dieese.org.br

** Professor do Instituto de Economia da UNICAMP
mwproni@eco.unicamp.br

Introdução

As mudanças que vêm ocorrendo há mais de três décadas no capitalismo têm impactado diretamente nas estratégias das grandes empresas, tanto no setor industrial como no de serviços. Entre tais mudanças, destacam-se as que caracterizam o que muitos autores denominaram como “reestruturação produtiva” ou “racionalização econômica” (LEITE, 1994; CARLEIAL & VALE, 1997; NEVES, 1998; DEDECCA, 1999; KON, 2001).

No período considerado como o mais virtuoso do capitalismo – entre 1948 e 1973 –, a lucratividade dos negócios capitalistas e a ampliação do bem-estar social foram asseguradas por um conjunto de fatores favoráveis: fontes energéticas extremamente baratas, demanda agregada aquecida, salários reais em elevação ao passo do crescimento da produtividade, taxas de juros reduzidas, intensa adoção de inovação tecnológica e gasto público crescente no campo militar e na área social. Foi uma época muito favorável para as grandes corporações industriais, ainda que houvesse extensas regulamentações públicas sobre a contratação, o uso e a remuneração da força de trabalho, bem como muito favorável aos trabalhadores da indústria, ainda que predominasse uma organização rígida da produção e do trabalho, herança de uma concepção taylorista-fordista de administração empresarial.

Todavia, a ruptura do pacto político em prol do crescimento econômico e do pleno emprego, paralelamente ao enfraquecimento do legado keynesiano, instaurou uma ordem econômica marcada pela hegemonia de um capitalismo “desregulado”, com clara predominância da esfera financeira. Crescimento econômico lento, custos de transporte e energia elevados (após os choques do petróleo na década de 1970), altas taxas de juros e desemprego em níveis inéditos nas principais nações industrializadas colocaram em xeque o paradigma de conduta da grande empresa da era fordista. Com isso, a produção homogênea em grande escala, verticalizada, assentada numa organização produtiva rigidamente disposta no formato de linhas de montagens e valendo-se de uma mão-de-obra extremamente especializada se tornou um verdadeiro obstáculo para a atividade empresarial frente às mudanças pelas quais vem passando o capitalismo desde o colapso da “ordem keynesiana”.

A estratégia mais comum adotada foi enxugar e flexibilizar o processo produtivo, procurando externalizar aquelas atividades consideradas acessórias ao objetivo central das empresas. Para tanto, disseminaram-se pelos países capitalistas do ocidente as práticas organizacionais de origem japonesa (também conhecidas como toyotismo), a exemplo do *just-in-time/kanban*, da terceirização de atividades, da simplificação das estruturas hierárquicas, do *downsizing*, entre outras. Em paralelo, promoveu-se a incorporação de máquinas e equipamentos flexíveis de base microeletrônica.

Tais mudanças impactaram diretamente sobre o conjunto da força de trabalho ligado a essas empresas. A partir de então, a mão-de-obra teve de se tornar multifuncional, organizar-se em células de equipe, trabalhar no regime de banco de horas, introduzir a preocupação com a qualidade do produto e dos processos no seu dia-a-dia (inclusive para aqueles trabalhadores do “chão-de-fábrica”), ampliar a parcela variável da remuneração, além de abandonar uma postura baseada no enfrentamento em prol de uma relação de diálogo com a empresa, transformando-se em parceiros do negócio. Nesse cenário, o padrão de emprego vigente na era fordista (o *standard employment relationship*), com suas regulamentações sobre a jornada de trabalho, a remuneração e a utilização da força de trabalho, passou a sofrer um ataque frontal, ao passo que foram estimuladas novas formas de regulação da relação capital/trabalho, a exemplo dos contratos de trabalho temporários ou em tempo parcial e das jornadas de trabalho moduladas.

Do ponto de vista empresarial, a idéia era atrelar ao máximo a força de trabalho às flutuações econômicas, aguçadas sobremaneira com a crescente desregulamentação do capital; ou seja, objetivava-se transformar, na medida do possível, custos fixos em custos

variáveis. Além disso, tornou-se imperioso, particularmente para as grandes empresas, reorientar a organização do processo produtivo em escala global, buscando as tradicionais vantagens comparativas proporcionadas pelos diversos países, mas também novas economias de escala, melhores práticas de produção que possam ser compartilhadas pelas diversas unidades da empresa, uma maior diferenciação de produtos e serviços possibilitados pela posição de *player* global e uma pulverização dos altos custos envolvidos nas tecnologias patenteadas (PORTER, 1986). Em decorrência, surge a grande empresa no formato de rede capaz de obter espaços até então pouco explorados de redução de custos. Ademais, vale lembrar que a organização em rede das grandes corporações tem moldado uma nova divisão internacional do trabalho marcada pela concentração nos países avançados das fases de concepção e *design*, ao passo que são relegadas para os países subdesenvolvidos as tarefas de fabricação e montagem dos produtos (PORTER, 1999; CARLEIAL, 2004; MARQUES, 2002).

No Brasil, tais mudanças vieram mais lentamente. A grande empresa somente introduziu de modo generalizado mudanças semelhantes às verificadas nos países desenvolvidos a partir dos anos 1990¹. Antes disso, uma economia bastante protegida da concorrência externa e com elevadas reservas de mercado mostrava-se pouca propensa a grandes mudanças nas práticas gerenciais e nas tecnologias utilizadas (LEITE, 1994). Os primeiros sinais neste sentido só começaram a surgir nos anos 1980 a reboque do ajuste econômico vivido naquele momento em prol de uma economia dirigida para gerar superávits no balanço comercial. Porém, a plenitude das transformações produtivas só apareceu na década de 1990, no rastro da abertura comercial e da sobrevalorização cambial, que fizeram aumentar muito a importação de bens e insumos industriais, além da abertura financeira combinada com elevadas taxas de juros².

Foi a partir daí que se acelerou a difusão das práticas inspiradas no modelo japonês de organização da produção e do trabalho com destaque para o *just-in-time/kaban*, o controle da qualidade como um valor central no processo produtivo, a remuneração variável, o trabalho em equipe e pluriespecializado, o banco de horas, entre outras inovações. E ressalte-se que uma das principais respostas das empresas brasileiras ao acirramento da concorrência foi a terceirização de atividades visando à redução de custos fixos, o que afetou diretamente o nível de emprego no setor industrial. Aliás, com o aumento da produtividade do trabalho, a reorganização produtiva das grandes empresas e o aumento das importações, a participação do emprego industrial no total do emprego em atividades não-agrícolas caiu de 27,1% em 1992 para 20,8% em 1999 (BALTAR, 2003).

Ademais, não podemos esquecer que essas mudanças nos anos 1990 ocorreram dentro de um cenário de taxas de crescimento econômico bastante modestas, de taxas de desemprego alarmantes e de aumento da informalidade e da precariedade das relações de trabalho, no contexto das reformas realizadas no marco regulatório no País (PRONI e HENRIQUE, 2003).

Nesse quadro de primazia das políticas econômicas neoliberais, a localização das empresas industriais ao longo do território nacional durante os anos 1990 seguiu seu curso

¹ Note-se que a “grande empresa” no Brasil, em geral, apresenta estratégias um pouco distintas das verificadas nos países mais avançados, em razão: i) das diferenças em termos do ambiente macroeconômico (estabilidade da moeda, grau de heterogeneidade da estrutura produtiva, vulnerabilidade externa); ii) do fato de muitas serem filiais de empresas estrangeiras; iii) da falta de autonomia tecnológica similar à existente nas congêneres estrangeiras (o que limita a inovação no parque produtivo brasileiro); iv) do fraco elo entre grande empresa, Estado e sistema financeiro (bancos e mercado de capitais); v) do grau da financeirização da riqueza (é a maior taxa real de juros entre as economias minimamente organizadas); e, portanto, vi) do baixo poder de mercado (em comparação ao das corporações transnacionais) ao concorrer em mercados externos.

² Nesse quadro, registrou-se um aumento expressivo dos investimentos externos diretos no País, boa parte deles em decorrência de mudanças patrimoniais – leia-se, privatizações e aquisições ou fusões –, o que contribuiu para a desnacionalização do parque produtivo brasileiro (GONÇALVES, 1999).

sem o amparo de uma política regional de desenvolvimento articulada pelo Estado brasileiro. Aliás, há uma controvérsia a respeito da desconcentração espacial da indústria brasileira. Para Pacheco (1996; 1999), a desconcentração continua ao longo dos anos 1990 com perdas mais significativas para a região metropolitana de São Paulo e para o estado do Rio de Janeiro, ao passo que aumenta a heterogeneidade interna das regiões brasileiras com o surgimento de “ilhas de produtividade”, crescem mais rapidamente (em termos relativos) as antigas periferias nacionais e aumenta a importância das cidades médias. Nessa visão, o desenvolvimento econômico recente, em termos espaciais, tem sido marcado por crescente fragmentação e heterogeneidade. Por outro lado, para Cano (1997), os anos 1990 marcam uma inflexão do processo de desconcentração industrial, motivada pela abertura comercial.

Ainda nesse sentido, chama atenção a importância assumida nos anos 1990 pela guerra fiscal entre governos estaduais (e mesmo municípios) na atração de novos investimentos, sobretudo os realizados pelas empresas transnacionais. De fato, regiões de industrialização mais antiga (*brownfields*) se tornaram menos atraentes para novos investimentos. Os menores custos do trabalho e a existência de sindicatos mais frágeis (menos combativos) nas áreas de industrialização mais recente, a redução do *gap* educacional entre as regiões brasileiras e a deterioração da infra-estrutura nas regiões industriais tradicionais são algumas variáveis explicativas para esse fenômeno (ARBIX, 2000). Porém, o grande indutor da descentralização produtiva esteve mesmo na concessão por parte de estados e municípios de vultuosos benefícios para a atração de grandes empreendimentos. Nesse sentido, as benesses incluíam a melhoria e a realização de obras de infra-estrutura, a doação de terrenos, a isenção de taxas e impostos, o diferimento do ICMS, a concessão de crédito subsidiado, entre outras. E chegou-se a afirmar que tais investimentos industriais (que já traziam embutida a modernização tecnológica e organizacional) tornariam possível dirimir as enormes desigualdades na estrutura produtiva e de renda entre as diversas regiões brasileiras.

As políticas governamentais adotadas nos anos 1990 não se preocuparam em promover um salto de qualidade na estrutura produtiva brasileira por meio da necessária monopolização do capital nacional (para dotá-la da escala, do porte financeiro e da capacidade de inovação tecnológica requeridas pela competição em escala global). Em verdade, legou-se ao setor privado e, em particular, à grande empresa multinacional o papel de centro irradiador das transformações econômicas e produtivas, determinando assim a forma de inserção da economia brasileira na nova ordem do capital globalizado.

A partir de 1999, com o advento da desvalorização cambial, mudanças importantes ocorreram no padrão de concorrência intercapitalista no Brasil. Um câmbio mais realista concorreu para um aumento das vendas para o exterior das empresas instaladas no país, sobretudo aquelas produtoras de *commodities* ou de produtos semi-acabados, sem mencionar que os custos em dólar com a mão-de-obra foram sensivelmente reduzidos. Além disso, é bom lembrar que os estímulos para a retomada de um processo de substituição de importações voltaram novamente à cena, tendo como protagonistas as grandes empresas.

Não obstante, as políticas monetária e fiscal (guiadas, respectivamente, pelo regime de metas inflacionárias e pela busca de superávits primários para fazer face ao pagamento dos serviços da dívida) aprofundaram o seu viés ortodoxo a partir do ano 2000, abortando a chance de um crescimento econômico robusto e sustentável ao longo do tempo (BIASOTO JR., 2003; FARHI, 2004).

O saldo das transações comerciais com o exterior, há muito tempo deficitário, voltou a registrar superávits importantes a partir do limiar do novo século, o que foi de suma importância, uma vez que tornou o País menos dependente da entrada de capitais externos e propiciou um ambiente macroeconômico mais favorável. Ademais, foi justamente o novo impulso exportador registrado de modo mais intenso a partir de 2004 o principal responsável

pela retomada do crescimento do emprego formal, com destaque especial para o desempenho das grandes empresas (BALTAR, KREIN e MORETTO, 2006).

Objetivos, questões para discussão e metodologia de análise

Partindo deste breve relato do descompasso no processo de reestruturação produtiva no Brasil e suas especificidades, podemos agora explicitar o propósito do presente artigo: apontar como as mudanças da economia brasileira pós-1989 e a redefinição regional da estrutura produtiva impactaram sobre o emprego e os salários, notadamente nas grandes empresas do setor industrial, assim como analisar as alterações verificadas no perfil dos empregados destas empresas.

Mais especificamente, temos o intuito de discutir as seguintes questões:

- Como evoluiu o emprego formal na indústria e, em particular, nas grandes empresas a partir das reformas neoliberais iniciadas nos anos 1990?
- A reestruturação produtiva, intensificada na última década do século passado, afetou de que maneira o tamanho das grandes empresas industriais?
- O novo padrão de concorrência capitalista decorrente da abertura dos mercados trouxe impactos na distribuição das grandes empresas industriais pelo território nacional? Quais regiões do País levaram vantagem na “guerra fiscal”?
- Como os novos padrões de contratação e de remuneração do trabalhador implantados na grande empresa industrial afetaram os rendimentos médios?
- Houve uma melhoria significativa no padrão de remuneração da mão-de-obra?
- Os diferenciais de remuneração entre os homens e as mulheres tornaram-se menos acentuados ao longo do período analisado?
- A elevada rotatividade dos postos de trabalho sofreu alguma mudança perceptível?
- O grau de instrução dos trabalhadores foi ampliado? Em que medida a remuneração acompanhou o movimento da escolaridade?
- A disseminação do modelo japonês de administração da produção e do trabalho, junto com a flexibilização do marco regulatório das relações trabalhistas, implicou no aumento de contratos flexíveis de trabalho nas grandes empresas industriais?

Embora seja difícil responder de modo satisfatório todas estas questões e estabelecer conclusões definitivas a partir do conjunto de informações disponíveis, acreditamos que é importante tentar verificar se o processo de introdução de práticas japonesas de administração da produção e do trabalho, iniciado embrionariamente nos anos 1980 e difundido na década seguinte, significou uma mudança significativa no padrão de contratação e remuneração dos trabalhadores na grande empresa industrial no Brasil. Nossa hipótese é que as pressões impostas por uma concorrência capitalista predatória deterioraram as condições de trabalho e remuneração para a maior parte dos empregados industriais – ao contrário, portanto, do que diziam os defensores da modernização empresarial no início da década passada.

Desenhado o contexto mais geral e apresentado o foco da análise, podemos explicar como serão avaliadas empiricamente as inflexões recentes do emprego na grande empresa do setor industrial, no Brasil, frente às mudanças expostas anteriormente.

Em primeiro lugar, cabe esclarecer que utilizamos a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), cujas informações se referem sempre ao estoque de emprego em 31 de dezembro do ano referido. Note-se que foi priorizada a RAIS Identificada, módulo especial do banco de dados que possibilita agregar, por meio do

Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ, os estabelecimentos pertencentes ao mesmo grupo empresarial.

Em seguida, para estudar a “grande empresa” industrial instalada no País, optou-se por selecionar as empresas da indústria de transformação cujos estabelecimentos (em conjunto) tivessem pelo menos 500 empregados. Ou seja, ao elaborar as tabulações especiais da RAIS, foram reunidos os estabelecimentos que possuem o mesmo CNPJ e foram consideradas “grandes empresas” aquelas que, possuindo um ou mais estabelecimentos, empregassem no mínimo 500 pessoas. Note-se que esta não é a abordagem mais usual. Na classificação adotada pela Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE, por exemplo, os estabelecimentos com 500 ou mais empregados são tidos como de “grande porte”; os estabelecimentos com no mínimo 100 empregados e no máximo 499 têm “porte médio”; e os que possuem entre 5 e 99 empregados são de “pequeno porte”. E acrescenta-se que, embora o critério de classificação pelo número de empregados não seja isento de críticas, num estudo deste tipo não é possível adotar o faturamento como critério para estabelecer o porte das empresas.

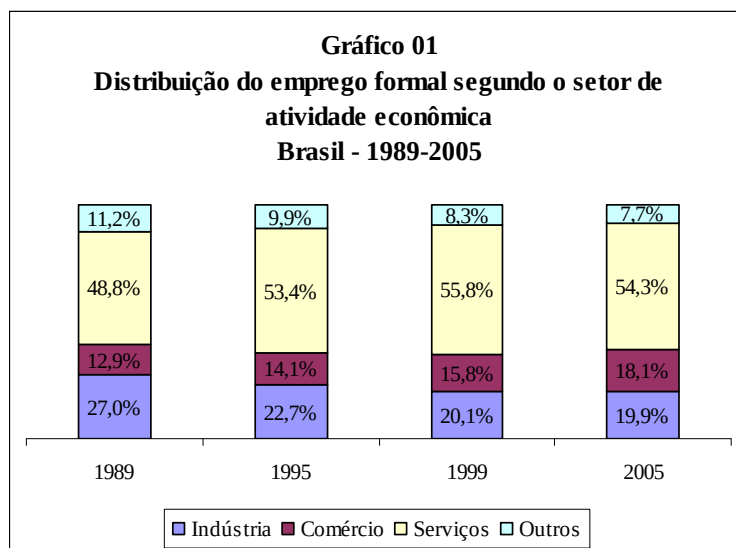
Para facilitar a exposição dos dados e a discussão dos resultados, dividimos a análise em três passos: i) comportamento do emprego formal na indústria de transformação; ii) tamanho e localização dos grandes estabelecimentos industriais; e iii) mudanças na estrutura e no perfil do emprego nesses estabelecimentos.

Finalmente, importa mencionar que foram elaboradas tabelas para quatro momentos no tempo: 1989, 1995, 1999 e 2005. Dessa forma, a discussão sobre o nível de emprego, a remuneração média e o perfil dos empregados nos grandes estabelecimentos industriais explicitou a inflexão ocorrida ao final da década passada nas tendências observadas.

O comportamento do emprego formal na indústria de transformação

A emergência de um novo regime de acumulação de capital trouxe consigo profundas transformações sobre a estrutura e o funcionamento das economias capitalistas. No que se refere ao emprego industrial, em particular, o que se verificou em diferentes partes do mundo foi uma perda de participação relativa frente aos outros setores de atividade econômica, notadamente para os serviços e o comércio. Diversas experiências nacionais apontam, ainda, que tal tendência seria particularmente incisiva para a grande empresa industrial, uma vez que esta foi um dos espaços por excelência da reestruturação produtiva contemporânea.

No Brasil, entre 1989 e 1999, a indústria no sofreu uma perda significativa de participação no emprego formal: aproximadamente 7 pontos percentuais (Gráfico 1). Os dois principais setores em termos de absorção de mão-de-obra, os serviços e o comércio, por sua vez, avançaram consideravelmente nesse mesmo período. Na primeira metade da década atual, o peso do emprego industrial parece ter se estabilizado em torno de 20%, ao passo que o emprego no comércio continuou em expansão, alcançando 18%. O emprego nos serviços registrou uma pequena redução relativa, passando para 54% em 2005.



Analisando especificamente o emprego na indústria de transformação, observaram-se dois comportamentos distintos após a liberalização econômica iniciada nos anos 1990. Num primeiro momento, a abertura dos mercados (acompanhada de um câmbio sobrevalorizado a partir de meados de 1994) impactou diretamente e de modo severo os estabelecimentos que o IBGE classifica como de “médio porte” e “grande porte” (redução do emprego formal de 25% e 55%, respectivamente). Os “pequenos estabelecimentos”, por sua vez, registraram uma expansão de 14% dos postos de trabalho formais (Tabela 1), muito provavelmente em decorrência da terceirização levada a cabo pelos estabelecimentos maiores – mas tal aumento não compensou o intenso enxugamento do emprego nos grandes estabelecimentos industriais. Em contrapartida, muitos postos de trabalho foram criados no período em estabelecimentos prestadores de serviços às empresas (segurança, alimentação, limpeza etc.).

É importante ressaltar que uma nova fase foi iniciada após a desvalorização do câmbio (em 1999), marcada por uma recuperação significativa do emprego industrial (em 2005, o estoque total registrado pela RAIS se aproximou daquele de 1989). Os grandes estabelecimentos, estimulados pelo *boom* das exportações, passaram a liderar o crescimento do emprego formal na indústria (crescimento de 55,5% entre 1999 e 2005). Mas, movimento similar, ainda que menos intenso, também se verificou nos estabelecimentos médios e

pequenos (aumento de aproximadamente 21% e 31%, respectivamente). Olhando a variação entre dezembro de 2003 e dezembro de 2005, conforme mostra a Tabela 1, constata-se que em 2004 os grandes estabelecimentos ampliaram os postos de trabalho formais de modo mais rápido do que os pequenos e os médios, tendo a mesma tendência se verificado em 2005, muito embora o ritmo tenha sido bem mais lento em comparação com o ano anterior.

Tabela 01

Evolução do emprego formal na indústria de transformação por tamanho do estabelecimento

Brasil - 1989-2005

Tamanho do estabelecimento	1989 (a)	1999 (b)	b/a	2003 (c)	2004 (d)	d/c	2005 (e)	e/d
Pequeno	1.665.658	1.896.183	13,8%	2.219.807	2.393.126	7,8%	2.484.032	3,8%
Médio	1.832.326	1.371.348	-25,2%	1.499.109	1.633.640	9,0%	1.658.974	1,6%
Grande	2.497.322	1.119.297	-55,2%	1.402.328	1.660.515	18,4%	1.740.516	4,8%
Total	5.995.306	4.386.828	-26,8%	5.121.244	5.687.281	11,1%	5.883.522	3,5%

Fonte: RAIS/MTE. Elaboração Própria.

Crise e recuperação do emprego nas grandes empresas industriais

Para examinar melhor o que ocorreu com a grande empresa industrial, no Brasil, é importante considerar que um mesmo grupo pode ter mais de um estabelecimento. No Quadro 1, estão sintetizadas informações da RAIS Identificada, conforme esclarecido anteriormente.

Quadro 1

Emprego e estabelecimentos por grande empresa na indústria de transformação
Brasil: 1989-2005

Informações gerais	1989	1995	1999	2005
Quantidade de grandes empresas na indústria de transformação	2.017	1.391	1.107	1.396
Total de empregados na grande empresa industrial	3.020.219	2.010.523	1.573.144	2.267.422
Número médio de empregados da grande empresa industrial	1.497	1.445	1.421	1.624
Total de empregados no setor industrial	6.151.654	4.897.402	4.603.882	6.133.461
Participação dos empregados da grande empresa industrial no total do setor	49,1%	41,0%	34,2%	37,0%
Quantidade de estabelecimentos da grande empresa industrial	12.677	8.701	8.238	8.589
Número médio de estabelecimentos da grande empresa industrial	6,3	6,3	7,4	6,2
Tamanho médio dos estabelecimentos da grande empresa industrial	238	231	191	264
Participação dos estabelecimentos da grande empresa industrial no setor	7,0%	4,2%	3,5%	3,1%
Proporção de grandes empresas com mais de um estabelecimento	63,3%	71,5%	75,8%	72,1%

Fonte: MTE – RAIS Identificada, anos selecionados. Elaboração própria.

A recessão econômica do início dos anos 1990 e, em seguida, a abertura comercial e a intensificação da concorrência no mercado interno provocaram falências, fusões e fechamento de departamentos. Em paralelo, o processo de enxugamento do quadro de funcionários deixou muitas empresas consideradas “grandes” com menos de 500 empregados. Resultado: houve uma redução expressiva no número de grandes empresas industriais (em 1989, havia cerca de 2 mil; em 1995, menos de 1.400) e o número de empregados nessas empresas também se reduziu bastante (em 1989, eram 3 milhões; em 1995, apenas 2 milhões). Na segunda metade da década passada, esta tendência de retração da grande empresa e de enxugamento do pessoal continuou, como pode ser visto no Quadro 1.

De acordo com os dados da RAIS Identificada, a participação da grande empresa no total do emprego industrial passou de 49% para 34%, entre 1989 e 1999. Mas, entre 1999 e 2005 houve uma importante recuperação do emprego industrial e uma pequena recuperação da participação da grande empresa (37%). Note-se que cerca de três em cada quatro grandes

empresas industriais possuem mais de um estabelecimento. E que o número médio de empregados em grandes empresas industriais se elevou, na década atual, proporcionalmente mais do que o aumento da quantidade de estabelecimentos da grande empresa, o que fez se elevar o tamanho médio desses estabelecimentos (acima do patamar de 1989).

Também é importante mencionar que houve uma alteração na distribuição dos estabelecimentos de grandes empresas de acordo com o subsetor de atividade, uma vez que o processo de reestruturação se processou de forma diferente em cada ramo industrial. Entre 1989 e 2005, o número de estabelecimentos mais que dobrou na indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool (110%) e teve um aumento de 30% na indústria de material de transporte. Por outro lado, nos demais ramos houve redução, em particular na indústria de calçados (onde o número de estabelecimentos em grandes empresas se reduziu a cerca de 16% do que era no final dos anos 1980), na indústria do material elétrico (29%), na indústria do papel, papelão, editorial e gráfica (33%) e na indústria mecânica (37%). Assim, em 2005, cerca de 40% dos estabelecimentos em grandes empresas industriais pertenciam à indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool (em 1989 eram 13%), ao passo que apenas 3,5% estavam na indústria de calçados (em 1989 eram 15%).

Em suma, percebemos que a partir dos anos 1990 a geração do emprego formal deslocou-se da indústria para os setores de serviços e do comércio. Nesse processo, a grande empresa industrial foi perdendo participação de maneira expressiva em relação às firmas de pequeno e médio porte. Tudo indicava uma tendência inexorável e irreversível neste sentido. Contudo, um olhar sobre os primeiros anos do século XXI sugere uma nova dinâmica para o emprego na grande empresa industrial, ao passo que a indústria foi capaz de manter a sua participação, em termos relativos, no núcleo mais estruturado do mercado de trabalho. Esta retomada da criação de emprego formal na indústria, intimamente ligada ao comportamento da grande empresa, parece indicar que a reestruturação produtiva poupadora de mão-de-obra vem perdendo fôlego nos anos mais recentes na maioria dos ramos industriais e que o crescimento significativo das exportações, notadamente a partir de 2004, funcionou como uma mola propulsora na geração de postos de trabalho. Além disso, parece evidente que uma retomada na taxa de crescimento do PIB (e da demanda agregada) tem uma influência direta sobre a geração de empregos industriais, mesmo no caso de ramos em que predominam a incorporação de inovações tecnológicas e a busca recorrente por ganhos de produtividade.

Distribuição regional das grandes empresas industriais

Como já apontado, no contexto de globalização econômica e de adoção de inovações tecnológicas e organizacionais, a grande empresa “pós-fordista” passou por um forte processo de desverticalização (o que implicou no redimensionamento do tamanho das plantas) e de realocação espacial, reorganizando-se no formato de redes, em resposta aos desafios colocados pela emergência de um novo regime de acumulação do capital. A tendência apontada pela literatura internacional (e brasileira) era a de que as grandes firmas, impelidas pelo novo padrão de concorrência, além de reduzirem o tamanho das plantas e o número de funcionários diretos, procurariam se transferir para as regiões que oferecessem condições mais vantajosas em termos de custos de produção e da mão-de-obra. Chama atenção nos dados tabulados para o Brasil o fato de recentemente ter aumentado o tamanho médio da grande empresa (ou melhor, o número médio de empregados por estabelecimento), uma vez que a recuperação do emprego não foi acompanhada por elevação proporcional no número de estabelecimentos de empresas industriais de grande porte. Cabe, agora, examinar uma outra dimensão importante das mudanças verificadas a partir de 1990, que corresponde à concentração regional dos estabelecimentos de empresas de grande porte na indústria.

Tabela 2
Localização dos estabelecimentos das grandes empresas industriais
de acordo com a região natural
Brasil: 1989-2005
(em %)

Região	1989	1995	1999	2005
Norte	1,4	1,7	2,0	4,3
Nordeste	8,1	10,0	10,2	12,6
Centro-Oeste	3,5	5,6	6,6	7,7
Sudeste	65,5	61,0	55,9	49,8
Sul	21,5	21,6	25,3	25,7
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração própria.

Entre 1989 e 2005, há uma clara tendência de perda de participação dos grandes estabelecimentos industriais da região sudeste do País (Tabela 2). No final dos anos 1980, cerca de dois terços dos estabelecimentos industriais de empresas de grande porte estavam localizados no sudeste; já em 2005, ali se concentrava a metade desses estabelecimentos. Em contraposição, todas as demais regiões aumentaram suas participações relativas, ficando o destaque por conta da região sul, que se consolidou como a segunda região com maior número de estabelecimentos de empresas de grande porte no segmento industrial (26%).

Tabela 3
Importância das regiões metropolitanas na localização regional
das grandes empresas industriais
Brasil: 1989-2005
(em %)

Região	1989	1995	1999	2005
Norte	37,9	32,5	22,4	14,7
Nordeste	63,8	62,6	62,7	52,5
Centro-Oeste	18,3	17,3	17,7	16,4
Sudeste	61,9	60,9	60,8	56,1
Sul	41,9	34,1	36,2	30,1
Brasil	55,9	52,3	51,1	45,6

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração própria.

Vista a localização dos grandes estabelecimentos industriais pela ótica dos espaços metropolitanos³, percebe-se que houve um movimento geral de interiorização dos grandes investimentos produtivos no Brasil (Tabela 3). As áreas não-metropolitanas, em 2005, reuniam algo em torno de 54% dos estabelecimentos de empresas de grande porte do setor industrial (em 1989, eram 44%). Dito de outra forma, houve uma desconcentração industrial: as principais regiões metropolitanas brasileiras tiveram uma redução na participação relativa no número de estabelecimentos industriais de empresas de grande porte em todas as regiões. As ausências de Manaus e Brasília ajudam a explicar as baixas porcentagens nas regiões norte e centro-oeste. No sudeste e no nordeste, as regiões metropolitanas continuam abrindo mais

³ As regiões metropolitanas consideradas na Tabela 3 foram: Belém, São Luís, Fortaleza, Natal, Recife, Maceió, Salvador, Goiânia, Belo Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Baixada Santista, Campinas, Curitiba, Florianópolis e Porto Alegre.

da metade desses estabelecimentos. E é importante ressaltar que no sul a participação de áreas não-metropolitanas chegava a 70%.

Tabela 4
Participação dos estabelecimentos e dos empregados em grandes empresas industriais
no conjunto da indústria da transformação por grande região
Brasil: 1989-2005
(em %)

Região	1989		1995		1999		2005	
	Estabelec.	Emprego	Estabelec.	Emprego	Estabelec.	Emprego	Estabelec.	Emprego
Norte	5,1	47,7	3,4	30,8	2,8	21,5	4,4	36,1
Nordeste	7,2	58,7	4,4	51,0	3,2	42,5	3,3	48,1
Centro-Oeste	5,8	30,6	4,9	29,8	4,1	24,9	3,8	37,0
Sudeste	7,4	48,9	4,4	40,3	3,7	33,9	3,1	34,7
Sul	6,2	46,7	3,5	39,7	3,2	33,7	2,7	36,3
Brasil	7,0	49,1	4,2	40,8	3,5	34,2	3,1	37,0

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração própria.

Além disso, é interessante observar que há diferenças regionais quanto ao peso da grande empresa industrial na distribuição dos estabelecimentos e do emprego no setor industrial, como indica a Tabela 4. E vale ressaltar que, embora no sudeste e no nordeste a participação destas grandes empresas no total dos estabelecimentos industriais seja igualmente pequena, o peso no conjunto do emprego industrial é bem distinto (pouco mais de um terço no sudeste e quase metade no nordeste, em 2005). Certamente, isto evidencia algumas diferenças regionais conhecidas no que diz respeito à estrutura produtiva, em particular a forte presença de indústrias intensivas em mão-de-obra no nordeste. Por outro lado, deve-se considerar que, embora tenham perdido participação relativa no período analisado, os grandes estabelecimentos industriais localizados no sudeste continuam concentrando cerca de metade do emprego industrial deste tipo no País.

Distribuição do emprego em grandes empresas industriais por ramo de atividade

Um outro aspecto importante que permite compreender as transformações pelas quais passou o emprego na grande empresa industrial, a partir dos anos 1990, no Brasil, está ligado às mudanças na sua distribuição por subsetores de atividade, ao longo desse período. Na Tabela 5, pode-se perceber a redução do peso da grande maioria dos ramos industriais, em especial da indústria metalúrgica e da indústria têxtil e do vestuário, por um lado, e a forte expansão da participação relativa da indústria alimentícia, de bebidas e álcool etílico, de outro. Por exemplo, somando os empregados nas indústrias metalúrgica, mecânica, de material de transporte e de material elétrico e de telecomunicações, a participação cai de 35,8% em 1989 para 30,4% em 2005, ao passo que o emprego na produção de alimentos, bebidas e álcool sobe de 18,6% para 35,5% no mesmo período. Chama atenção, ainda, o fato de ter havido um pequeno aumento relativo nas parcelas correspondentes à indústria automobilística e à indústria calçadista.

Sem dúvida, houve uma distorção na distribuição do emprego industrial por ramo de atividade, que não pode ser explicada por diferenças nos ganhos de produtividade do trabalho.

Na Tabela 6, é possível constatar que a variação absoluta do emprego industrial foi muito diferente em cada ramo de atividade econômica. Entre 1989 e 1995, o emprego na grande empresa da indústria de calçados teve uma redução de 86% e na indústria mecânica de

65%. De fato, em vários ramos a crise do início dos anos 1990 fez muitas empresas grandes demitirem pessoal e fechar estabelecimentos, deixando inclusive de ser classificadas como de “grande porte”. No conjunto da indústria de transformação, a queda foi de 31%.

Tabela 5
Distribuição do emprego formal nas grandes empresas industriais segundo o subsetor de atividade
Brasil: 1989-2005
(em %)

Subsetor de atividade econômica	1989	1995	1999	2005
Indústria de produtos minerais não metálicos	4,8	2,9	2,7	2,2
Indústria metalúrgica	11,1	9,7	9,9	7,7
Indústria mecânica	6,2	5,6	5,7	5,7
Indústria do material elétrico e de comunicações	7,4	5,4	4,7	4,4
Indústria do material de transporte	11,1	10,9	11,7	12,6
Indústria da madeira e do mobiliário	2,6	2,1	2,3	2,4
Indústria do papel, papelão, editorial e gráfica	4,9	5,8	5,8	4,0
Ind. da borracha, fumo, couros, peles, similares	5,4	3,8	3,5	3,3
Ind. química, farmacêutica, perfumaria etc.	9,1	8,4	8,1	7,7
Indústria têxtil do vestuário e artefatos de tecidos	13,6	11,3	10,4	8,0
Indústria de calçados	5,1	5,1	7,0	6,6
Indústria de prod. alimentícios, bebidas e álcool	18,6	29,0	28,1	35,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração própria.

Tabela 6
Evolução do emprego formal nas grandes empresas industriais segundo o subsetor de atividade
Brasil: 1989-2005
(1989 = 100)

Subsetor de atividade econômica	1989	1995	1999	2005
Indústria de produtos minerais não metálicos	100	73	69	56
Indústria metalúrgica	100	60	49	65
Indústria mecânica	100	35	51	37
Indústria do material elétrico e de comunicações	100	42	33	29
Indústria do material de transporte	100	102	106	130
Indústria da madeira e do mobiliário	100	44	33	40
Indústria do papel, papelão, editorial e gráfica	100	39	43	33
Ind. da borracha, fumo, couros, peles, similares	100	99	70	85
Ind. química, farmacêutica, perfumaria etc.	100	99	67	84
Indústria têxtil do vestuário e artefatos de tecidos	100	69	45	45
Indústria de calçados	100	14	14	16
Indústria de prod. alimentícios, bebidas e álcool	100	172	197	210
Total	100	69	65	68

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração própria.

Na segunda metade da década passada, continuou a queda do emprego na grande empresa industrial: na indústria de material elétrico e de comunicações e na indústria da madeira e do mobiliário, por exemplo, o nível de emprego em 1999 correspondia a um terço do que era dez anos antes. Apenas dois ramos não apresentaram essa tendência: a indústria do material de transporte (ficou estável, ou seja, a redução do emprego em algumas grandes empresas foi compensada pela geração de emprego em novas plantas instaladas no País) e a indústria de alimentos, bebidas e álcool (dobrou o número de empregos ao longo da década). Entre 1999 e 2005, por sua vez, o volume de emprego na grande empresa aumentou na indústria metalúrgica, na indústria da borracha, fumo e similares, na indústria química e farmacêutica, mas sem recuperar o nível do final dos anos 1980; e continuou aumentando na indústria do material de transporte e na de alimentos, bebidas e álcool. De qualquer modo, em 2005, tomando o conjunto da indústria de transformação, o emprego em grandes empresas correspondia a apenas 68% do que era no final da década de 1980.

Tabela 7
Salário contratual médio nas grandes empresas industriais segundo o subsetor de atividade
Brasil: 1995-2005
(em R\$)

Subsetor de atividade econômica	1995	1999	2005
Indústria de produtos minerais não metálicos	1.742,05	1.969,97	1.711,44
Indústria metalúrgica	2.202,39	1.984,62	2.200,49
Indústria mecânica	2.357,91	2.217,36	2.065,89
Indústria do material elétrico e de comunicações	2.161,09	2.258,86	1.819,83
Indústria do material de transporte	2.849,76	2.882,44	2.691,76
Indústria da madeira e do mobiliário	1.112,55	1.042,28	1.053,76
Indústria do papel, papelão, editorial e gráfica	2.249,90	2.678,57	2.319,31
Ind. da borracha, fumo, couros, peles, similares	1.905,51	1.976,48	1.723,59
Ind. química, farmacêutica, perfumaria etc.	3.189,09	2.957,27	3.372,02
Indústria têxtil, do vestuário e artefatos de tecidos	1.138,91	1.029,57	978,83
Indústria de calçados	684,58	682,86	646,31
Indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool	1.079,65	1.068,17	926,74
Total	1.794,05	1.763,25	1.626,63

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração própria.

Deflator: INPC (em valores de dezembro de 2005).

Considerando agora os salários contratuais médios (Tabela 7), chamam atenção os diferenciais entre os ramos: em 2005, as remunerações mais baixas ocorriam na indústria calçadista, na de alimentos e bebidas e na têxtil e do vestuário (2,2 s.m., 3,1 s.m. e 3,3 s.m., respectivamente) e as mais elevadas na indústria química e farmacêutica, na de material de transporte e na metalúrgica (11,2 s.m., 9 s.m. e 7,3 s.m., respectivamente).

Pode-se ter uma idéia mais aproximada de como as grandes empresas, em especial da indústria metalúrgica e da indústria têxtil, impuseram uma boa parte do ônus do ajuste realizado nos anos 1990 aos seus funcionários (salário de dezembro de 1999 10% menor que o de 1995). Mas, é importante apontar que os empregados em grandes empresas da indústria do papel e editorial, assim como de produtos minerais não metálicos, tiveram ganhos expressivos ao final da década passada (aumento real de 19% e 13%, respectivamente).

Por sua vez, o período entre 1999 e 2005 foi mais prejudicial aos empregados em grandes empresas industriais, do ponto de vista salarial, na maioria dos ramos de atividade.

De fato, é importante destacar que o salário contratual se deteriorou com grande intensidade na indústria de material elétrico (queda de 19%), na indústria do papel, editorial e gráfica, na indústria de produtos minerais não metálicos, na indústria de produtos alimentícios e bebidas e na indústria da borracha e fumo (todas com queda em torno de 13%). Contudo, é importante destacar que o salário contratual se recuperou, na década atual, na indústria química e farmacêutica (aumento de 14%) e na indústria metalúrgica (11%).

No conjunto do período, a deterioração do poder de compra dos salários foi mais expressiva na indústria de material elétrico (perda de 16%), na indústria têxtil e na indústria de alimentos e bebidas (14%) e ainda na indústria mecânica (13,5%). Por outro lado, entre 1995 e 2005, houve ganhos em termos de salários contratuais apenas na indústria química e farmacêutica (aumento de 6%) e na indústria do papel, editorial e gráfica (3%).

Evidentemente, estes dados devem ser analisados com cuidado, uma vez que, durante o período analisado, muitas grandes empresas industriais passaram a adotar programas de participação nos lucros e resultados (PLR), condicionando a remuneração total aferida pelo trabalhador ao desempenho econômico da empresa, mas sem incorporar os ganhos de produtividade ao contrato de trabalho (evitando elevar os encargos da folha de pagamento).

Mudanças no perfil do emprego nas grandes empresas industriais

Outra forma de dimensionar os impactos causados pela reestruturação produtiva e pelas reorientações na condução da política econômica brasileira a partir dos anos 1990 sobre o emprego nas grandes empresas industriais é por meio de uma análise das alterações do perfil dos empregados neste setor.

Em termos de escolaridade, é possível supor que o crescente reconhecimento pelos diversos atores sociais da necessidade de ampliação da oferta de mão-de-obra qualificada, em consonância com os novos paradigmas de produção, tenha promovido uma elevação da exigência de maior grau de instrução para o trabalhador brasileiro, nos últimos anos, inclusive nas grandes empresas do ramo industrial. Ora, os dados da RAIS Identificada mostram que, entre 1989 e 2005, a parcela dos empregados em grandes empresas industriais que não tinham pelo menos o ensino fundamental completo se reduziu em cerca de 35 pontos percentuais, ao passo que a proporção de trabalhadores que concluiu pelo menos o ensino médio saltou de 18% para 49% (Tabela 8). Mas, convém mencionar que o expressivo aumento da escolaridade dos empregados nas grandes empresas industriais reflete, em boa medida, o aumento dos anos de estudo da população brasileira adulta, o que reduz o peso de uma mudança na gestão da força de trabalho nessas empresas em prol de uma mão-de-obra mais qualificada.

Tabela 08
Distribuição dos empregados da grande empresa
industrial de acordo com o grau de instrução
Brasil - 1989/2005

Grau de instrução	(em %)			
	1989	1995	1999	2005
Analfabeto	3,8	3,7	2,8	1,8
Ensino fundamental incompleto	58,9	51,5	36,2	25,9
Ensino fundamental completo	12,2	15,3	16,6	13,9
Ensino médio incompleto	7,2	8,5	10,5	9,7
Ensino médio completo	9,5	12,8	21,5	35,4
Ensino superior	8,4	7,7	12,4	13,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração Própria.

Além disso, o significativo aumento do grau de escolaridade dos trabalhadores em grandes empresas industriais ocorreu de forma desigual pelo território nacional. Como

demonstra a Tabela 9, as grandes empresas localizadas no nordeste e no centro-oeste ainda recorrem com frequência à utilização de uma mão-de-obra com nível de escolaridade muito baixo, em contraste com as demais regiões do País. Note-se que, em 2005, permanecem as expressivas disparidades educacionais entre as regiões brasileiras.

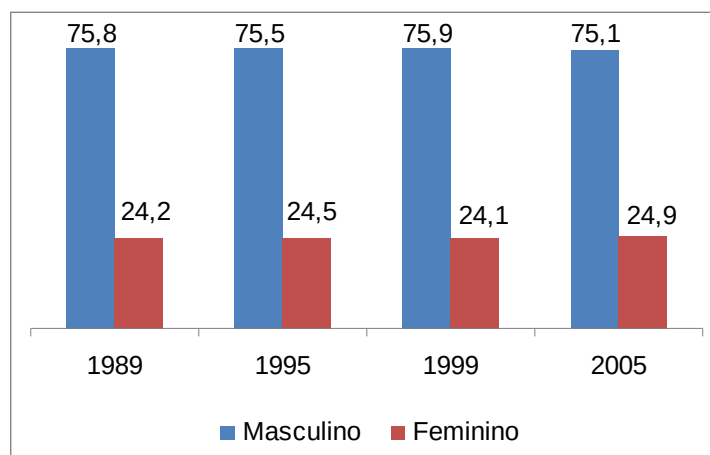
Tabela 09
Distribuição dos empregados das grandes empresas industriais de acordo com a região natural e o grau de instrução
Brasil - 2005

Grau de instrução	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Analfabeto	0,5	9,2	0,2	0,3	0,8
Ensino fundamental incompleto	16,2	40,4	19,6	28,0	38,1
Ensino fundamental completo	7,6	10,7	13,8	17,1	14,2
Ensino médio incompleto	5,7	9,4	8,7	11,8	12,6
Ensino médio completo	61,2	25,0	39,7	31,7	26,7
Ensino superior	8,9	5,3	17,9	11,2	7,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração própria.

Em termos de gênero, o perfil dos empregados nas grandes empresas industriais no Brasil sofreu poucas alterações entre 1989 e 2005 (a distribuição do emprego oscilou em torno de três quartos para os homens e um quarto para as mulheres), o que significa que as mulheres continuam enfrentando grandes dificuldades para se inserirem nesse segmento do mercado de trabalho formal (Gráfico 2).

Gráfico 2
Distribuição dos empregados das grandes empresas industriais de acordo com o gênero
Brasil: 1989-2005



Sob a ótica da faixa etária, por sua vez, observa-se que uma mudança mais significativa. Destaque para a perda de participação relativa da população com até 24 anos em relação aos trabalhadores com idade mais avançada, notadamente para aqueles de 30 a 49 anos, ao longo dos anos 1990. Tal tendência reflete as dificuldades que os trabalhadores jovens enfrentam para se inserir no mercado de trabalho, em especial no segmento formal melhor estruturado, uma vez que a experiência profissional é priorizada nessas grandes empresas. Saliente-se, contudo, que a partir dos anos 2000 a população jovem (18 a 24 anos) volta a ampliar a sua participação relativa no mercado de trabalho formal ligado às empresas de grande porte da indústria de transformação (Tabela 10).

Tabela 10
Distribuição dos empregados da
grande empresa industrial de acordo
com a faixa etária
Brasil - 1989/2005

(em %)

Faixa etária	1989	1995	1999	2005
Ate 17 anos	4,3	3,3	1,3	0,7
18 a 24 anos	24,7	21,8	20,9	22,2
25 a 29 anos	19,5	19,5	20,1	20,7
30 a 39 anos	30,7	31,8	34,8	31,1
40 a 49 anos	14,9	17,5	18,1	19,1
50 a 64 anos	5,6	5,8	4,6	6,0
65 ou mais	0,3	0,3	0,2	0,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração Própria.

Vista sob a ótica do tempo de permanência dos trabalhadores no estabelecimento, a estrutura do emprego nas grandes empresas industriais se modificou consideravelmente na segunda metade da década de 1990, mas na década atual voltou a apresentar uma distribuição similar àquela do final dos anos 1980. Ou seja, a elevada rotatividade nos postos de trabalho⁴ – característica estrutural do mercado de trabalho brasileiro – parece ter se reduzido, mas voltou a um patamar extremamente elevado (próxima de 30%) quando o volume de admissões se recuperou (Tabela 11). Interessante notar que são nas grandes empresas onde, em princípio, a preocupação com a estabilidade da mão-de-obra e o seu treinamento (ou qualificação) deveria ser mais presente.

Em 2005, cerca de um quarto dos trabalhadores em grandes empresas industriais havia sido empregado durante o ano (Tabela 11). Ao agregar a esse conjunto os trabalhadores que estavam no emprego havia menos de três anos, chega-se a uma porcentagem superior à metade do total (54,6%). Por outro lado, considerando que aqueles com pelo menos cinco anos de vínculo empregatício geralmente desfrutaram de relativa estabilidade no emprego, nota-se que a proporção era próxima a um terço do total (32,0%).

Tabela 11
Distribuição dos empregados da grande empresa
industrial de acordo com a faixa de tempo de
permanência na empresa
Brasil - 1989/2005

(em %)

Faixa de tempo no emprego	1989	1995	1999	2005
Até 11,9 meses	28,0	30,7	24,5	28,5
De 12,0 a 35,9 meses	25,8	24,3	22,5	26,1
De 36,0 a 59,9 meses	15,7	11,9	15,8	13,4
De 60 a 119,9 meses	14,1	19,3	16,7	15,8
120 meses ou mais	16,4	13,9	20,5	16,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração Própria.

Pode ser que a reestruturação produtiva dos anos 1990, ao menos em alguns ramos industriais, tenha atuado no sentido de reduzir a rotatividade nos postos de trabalho, em especial enquanto predominou a resposta defensiva da grande empresa diante do acirramento da concorrência. Porém, a queda no volume de emprego industrial não reduziu em definitivo essa rotatividade e, na década atual, continua havendo uma forte insegurança no emprego.

⁴ Note-se que as informações fornecidas pela Tabela 11 não permitem um cálculo preciso da taxa de rotatividade nos postos de trabalho na grande empresa industrial, mas ajudam bastante a dar uma idéia do fenômeno.

Outro aspecto fundamental para a compreensão das transformações do emprego na grande empresa industrial reside no comportamento dos salários recebidos pelos trabalhadores ao longo desse período de hegemonia do pensamento econômico neoliberal e de implantação da reestruturação produtiva. Em tese, pode-se imaginar que a terceirização de várias funções antes exercidas pelas grandes empresas e o enxugamento do quadro de pessoal teriam o efeito de ampliar o salário médio dos empregados que permanecem contratados (inclusive porque são melhor qualificados). Por outro lado, a prática de substituir trabalhadores melhor remunerados por outros mais jovens e com salários menores, assim como a adoção de salários flexíveis (de acordo com a produtividade e as vendas), podem exercer o efeito inverso.

Na Tabela 7, vimos que as remunerações registradas no contrato de trabalho evoluíram de modo distinto nos vários ramos industriais. Além da variação salarial diferenciada por grande região, a Tabela 12 demonstra que a dinâmica da grande empresa industrial, a partir de meados dos anos 1990 (influenciada em grande medida pela guerra fiscal entre as unidades da Federação), não trouxe uma maior homogeneidade salarial entre as regiões brasileiras. Pelo contrário, o que se viu foi a manutenção ou mesmo ampliação da distância entre o salário contratual pago na grande indústria localizada no sudeste e nas demais regiões.

Tabela 12

**Distribuição dos empregados das grandes empresas industriais de acordo com a região natural e a remuneração média em dezembro
Brasil - 1995-2005**

Região natural	1995	% em relação ao sudeste	1999	% em relação ao sudeste	2005	% em relação ao sudeste
Norte	1.486,12	66,91	1.689,49	74,40	1.300,92	59,79
Nordeste	850,10	38,28	791,31	34,85	872,68	40,11
Sudeste	2.220,95	100,00	2.270,75	100,00	2.175,94	100,00
Sul	1.248,41	56,21	1.266,37	55,77	1.226,05	56,35
Centro-Oeste	1.197,96	53,94	1.077,90	47,47	884,55	40,65

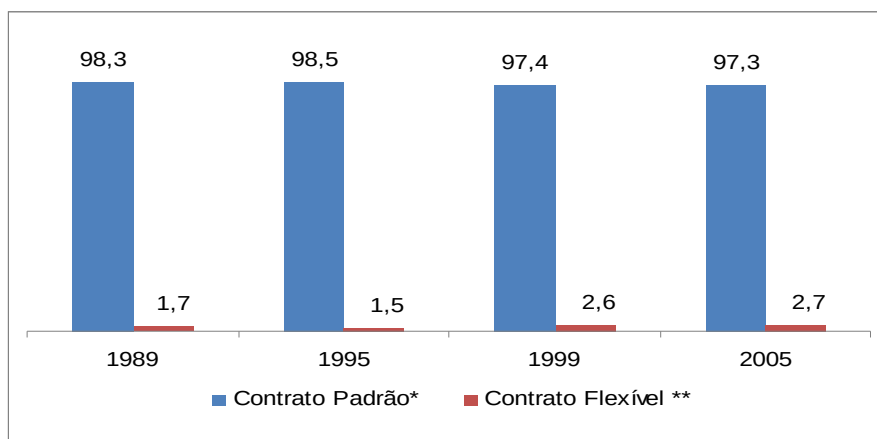
Fonte: RAIS Identificada/MTE. Elaboração Própria.

Finalmente, passando para a análise da formas de contratação dos trabalhadores, é preciso verificar se, dada a hegemonia do discurso da flexibilidade no meio empresarial, as modalidades de contrato de trabalho criadas ou modificadas ao longo desse período (trabalho por tempo determinado, em tempo parcial, temporário, primeiro emprego, entre outros⁵) ganharam uma importância crescente no mercado de trabalho brasileiro. Ao menos no que se refere às grandes empresas da indústria, isso não ocorreu.

No Gráfico 3, nota-se que os contratos de trabalho dito flexíveis (ou seja, todos aqueles diferentes dos regidos pela CLT por prazo indeterminado ou por estatuto próprio), não representavam mais do que 3% das formas de contratação realizada pelas grandes empresas industriais em 2005. Tudo sugere que a elevada flexibilidade existente no chamado “contrato de trabalho padrão” – inclusive na definição do salário e na decisão de dispensa – não cria incentivos suficientes a ponto de tornar atrativa a adoção generalizada das novas modalidades de contratação da força de trabalho no Brasil. Além disso, as grandes empresas podem ter deixado a cargo das pequenas e médias empresas terceirizadas a gestão da maior parte dos chamados contratos de trabalho flexíveis.

⁵ É bom esclarecer que a RAIS não contém informações sobre trabalhadores contratados na forma de estagiários ou como autônomos.

Gráfico 3
Distribuição dos empregados das grandes empresas industriais
de acordo com o tipo de contrato de trabalho
Brasil – 1989-2005



Considerações finais

As questões que nortearam esta investigação foram respondidas ao longo do artigo. Cabe agora retomar alguns pontos centrais e fazer algumas ponderações adicionais. Em primeiro lugar, pudemos perceber dois períodos relativamente distintos no que tange ao comportamento do emprego nas grandes empresas industriais no intervalo de tempo analisado. Nos anos 1990, constatamos uma perda na participação relativa da indústria de transformação no emprego formal, grande parte em decorrência do enxugamento do emprego ligado às empresas de grande porte. Tal comportamento foi fruto, de um lado, dos constrangimentos impostos pelo baixo crescimento econômico e, de outro, dos impactos da reestruturação produtiva poupadora de mão-de-obra que, além de desempregar uma parte da força de trabalho, terceiriza para os estabelecimentos de menor porte atividades até então realizadas dentro da grande empresa.

Na década atual, a tendência verificada anteriormente sofreu uma inflexão. A participação relativa da indústria de transformação no emprego formal se estabiliza, ao passo que as grandes empresas do setor voltam a gerar postos de trabalho com vínculo de emprego formalizado em ritmo superior às pequenas e médias. Por isso mesmo, a grande empresa volta a ganhar relevância em termos de participação no mercado de trabalho formal na primeira metade dos anos 2000. Nesse cenário, há indicações de que o processo de reestruturação produtiva, assentado na redução do contingente da força de trabalho, tem chegado ao seu limite nas grandes empresas e que um ambiente de maior aquecimento da demanda agregada, proporcionado pelo aumento acelerado das exportações brasileiras, gerou novo dinamismo e novas perspectivas para o emprego industrial.

Diante desse quadro, foi possível observar uma redução da quantidade de estabelecimentos pertencentes a empresas de grande porte na década de 1990, paralelamente a uma tendência de redução do tamanho médio destes estabelecimentos. No entanto, a partir dos anos 2000, foi registrado um movimento de aumento no seu tamanho médio.

Em termos da distribuição regional das grandes empresas, percebeu-se que, de 1989 a 2005, ocorreu um movimento importante de desconcentração produtiva, no qual a região sudeste perdeu participação expressiva, tanto em termos da quantidade de empresas de grande porte quanto em termos do número de trabalhadores. A principal beneficiada por esse movimento foi a região sul, mas as demais também ganharam. Além disso, é importante destacar que, a partir dos anos 1990, em todas as regiões brasileiras, outros espaços urbanos têm aumentado de importância (em termos de localização das grandes empresas industriais) *vis-à-vis* às regiões metropolitanas mais conhecidas.

Em termos regionais, portanto, o investimento representado pelas grandes empresas industriais tem privilegiado as regiões menos tradicionais do ponto de vista da produção manufatureira, muito por conta das pressões impostas por uma reestruturação produtiva que busca reduzir custos – e nesse cenário o custo do trabalho tem um peso muito importante – associada a um aumento da concorrência interna advinda com a abertura econômica.

No que se refere aos impactos causados pela reestruturação da grande empresa industrial, entre 1989 e 2005, sobre o perfil da força de trabalho, os resultados apontam mudanças importantes, mas também continuidade de características estruturais. Não se alterou a predominância do sexo masculino na ocupação dos postos de trabalho formais. Houve uma melhora substancial do grau de escolarização dos trabalhadores das grandes empresas do setor industrial, ao passo que não existem indícios de que tenha havido um aumento do tempo de permanência dos trabalhadores no emprego. Ficou evidente que os salários reais registrados no contrato de trabalho, em que pese algumas oscilações, têm apresentado uma tendência declinante. E registrou-se uma baixa participação que os contratos flexíveis têm frente ao contrato de trabalho padrão, o que se explica em grande medida pelo grande livre arbítrio permitido ao empregador pela legislação trabalhista vigente.

Em suma, as transformações que vêm ocorrendo desde o início da década passada não se traduziram em melhores condições de emprego para a maioria da elite operária nacional, nem muito menos contribuíram para uma maior equidade salarial entre as diversas regiões brasileiras. Pelo contrário, os dados disponíveis têm sugerido que, em tempos de concorrência voraz, em que pese o baixo peso do custo do trabalho na maioria dos ramos industriais, as grandes empresas têm procurado ganhar melhores condições de competitividade à custa do elo mais frágil, a classe operária, inclusive se beneficiando das gritantes disparidades regionais em termo salariais, que continuam caracterizando a economia brasileira.

Podemos concluir que os dados parecem referendar o que diz a literatura sobre as transformações sofridas pela grande empresa e pelo mundo do trabalho a partir dos anos 1990. De fato, os processos de terceirização e de enxugamento das empresas, princípios importantes do ideário japonês, foram incisivos nos anos 1990 a ponto de ter sido registrada uma redução da participação das grandes empresas da indústria de transformação na geração de postos de trabalho com carteira assinada. Ademais, não podemos menosprezar os efeitos importantes do baixo crescimento econômico que, por certo, tiveram uma influência significativa sobre a evolução recente do emprego na indústria de transformação. Além disso, as novas estratégias de concorrência adotadas pelas grandes empresas, compelidas pela globalização neoliberal do capital, privilegiaram regiões brasileiras menos tradicionais do ponto de vista da produção industrial e o avanço do grande capital em direção a municípios localizados fora das principais regiões metropolitanas do País.

Como já foi destacado, a prevalência de um regime de acumulação flexível nos países capitalistas está moldando uma classe trabalhadora mais heterogênea, o que se expressa na diversidade nas formas de contratação, de utilização e de remuneração do seu tempo de trabalho. Para as empresas, uma mão-de-obra de fácil contratação e demissão, multifuncional, de maior nível de escolaridade e remunerada, em algum grau, de acordo com o seu

desempenho (individual ou de grupos), preencheria todos os requisitos demandados por um capitalismo extremamente competitivo, “desregulado” e altamente volátil.

Nesses termos, o mercado de trabalho tem se tornado, via de regra, mais inseguro, com jornadas de trabalho cada vez mais intensas e extensas, com remunerações incertas e com amplos segmentos em dificuldades crescentes de se apropriar dos ganhos de produtividade, sem falar do seu caráter excludente. Mas, se não existem dúvidas que essa é a realidade para uma grande parcela dos trabalhadores, também é verdade que para alguns o trabalho tornou-se mais qualificado e melhor remunerado.

Muito embora trace um quadro comum para as transformações do mundo do trabalho atual, tais características encontram-se de modo bastante diferenciado nos diversos países. No Brasil, assim como em outras nações subdesenvolvidas, a situação acima descrita se apresenta, em linhas gerais, de modo muito mais acentuado e a modernização convive lado a lado com a manutenção do atraso.

Referências

ARBIX, Glauco (2000). Guerra fiscal e competição intermunicipal por novos investimentos no setor automotivo brasileiro. **Dados**, Rio de Janeiro, v. 43, n. 1. Disponível em: <<http://www.scielo.br>>. Acesso em: 18.nov.2006.

BALTAR, Paulo (2003). Estrutura econômica e emprego urbano na década de 1990. In: PRONI, M. W. e HENRIQUE, W. (orgs.) **Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90**. São Paulo: Ed. Unesp.

BALTAR, Paulo; KREIN, José Dari e MORETTO, Amilton (2006). O emprego formal nos anos recentes. **Carta Social e do Trabalho**, nº 3. jan./abr. 2006. Obtido em: <<http://www.eco.unicamp.br>>. Acesso em: 14.nov.2006.

BIASOTO JUNIOR, Geraldo (2003). Limites e sustentabilidade da política fiscal. **Política econômica em foco**, nº 1. Obtido em: <<http://www.eco.unicamp.br>> Acesso em: 14/11/2006. CANO, Wilson (1997). Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil: 1970/95. **Economia e sociedade**. Campinas, nº 08, p. 101-141.

CARLEIAL, Liana (2004). Subdesenvolvimento globalizado: a resultante das escolhas da políticas econômicas brasileira nos anos noventa. **Revista paranaense de desenvolvimento econômico**, Curitiba, nº 106, p. 7-28.

CARLEIAL, Liana & VALE, Rogério (orgs.) (1997). **Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil**. São Paulo: Hucitec; ABET.

DEDECCA, Claudio (1999). **Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado**. Campinas: Unicamp.Instituto de Economia.

FARHI, Maryse (2004). Metas de inflação e o medo de crescer. **Política econômica em foco**, nº 4. Obtido em: <<http://www.eco.unicamp.br>>. Acesso em: 14.nov.2006.

GONÇALVES, Reinaldo (1999). **Globalização e desnacionalização**. São Paulo: Paz e terra.

KON, Anita (2001). Economia industrial: o âmbito teórico da análise. In: KON, A. (org.) **Estudos em economia industrial, trabalho e tecnologia**. São Paulo: Artcolor, v. 1.

LEITE, Márcia de P. (1994). Reestruturação produtiva, novas tecnologias e novas formas de gestão da mão-de-obra. In: BARBOSA DE OLIVEIRA, C. A. et al. (orgs.) **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Scritta.

MARQUES, Ivan (2002). **O Brasil e a abertura dos mercados**: o trabalho em questão. Rio de Janeiro: Contraponto.

NEVES, Magda. de A. (1998). Reestruturação produtiva e estratégias no mundo do trabalho: as consequências para os trabalhadores. In: CARVALHO NETO, A. M. & CARVALHO, R. (org.) **Sindicalismo e negociação coletiva nos anos 90**. Belo Horizonte: IRT/PUC-MG.

PACHECO, Carlos (1996). Desconcentração econômica e fragmentação da economia nacional. **Economia e Sociedade**, Campinas, nº 06, p. 113-140.

PORTER, Michael (1986). **Estratégia competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Campus.

_____ (org.) (1999). **Competição**: estratégias competitivas essenciais. Rio de Janeiro: Campus.

_____ (1999). Competindo além das localidades: ampliando a vantagem competitiva através de uma estratégia global. In: PORTER, Michael (org.) (1999). **Competição**: estratégias competitivas essenciais. Rio de Janeiro: Campus.

PRONI, Marcelo W. e HENRIQUE, Wilnês (orgs.) (2003). **Trabalho, mercado e sociedade**: o Brasil nos anos 90. São Paulo: Ed. Unesp.

A ESTRUTURA DOS CUSTOS DE AJUSTAMENTO NAS EMPRESAS E A DINÂMICA DO EMPREGO INDUSTRIAL¹

*Paulo de Andrade Jacinto**

*Eduardo Pontual Ribeiro***

RESUMO

O presente estudo tem como propósito fazer uma análise empírica da estrutura dos custos de ajustamento do emprego industrial usando dados do Brasil. O estudo é motivado pelo interesse em conhecer a dinâmica do emprego, compatibilizando-a com o fato estilizado de grande heterogeneidade na flutuação do emprego revelado na literatura de fluxos de emprego (*job flows*). As estruturas teóricas para custos de ajustamento do emprego encontradas na literatura podem ser agrupadas em custos convexos (que inclui a popular função quadrática) e não-convexos (como custos fixos). Seguindo o trabalho de Varejão e Portugal (2006, IZA Working Paper), empregamos metodologias complementares para a identificação da estrutura de custos de ajustamento de modo inovador no Brasil. Primeiro, usando de matrizes de transição entre regimes de emprego. Segundo, empregando modelos de sobrevivência, que são mais gerais que os modelos de matriz de transição Markoviana. A partir de microdados de empresas industriais do Rio Grande do Sul, os resultados obtidos sugerem que os custos de ajustamento não-convexos têm mais apoio nos dados do que o modelo usual de custos de ajustamentos quadráticos.

Palavras-chave: custos de ajustamento; modelos de duração; demanda por trabalho.

JEL Codes: J23, J63

* Professor da FEAC/UFAL
pajjap@hotmail.com

** IE/UFRJ, PPGE/UFRGS e Pesquisador CNPq.
eribeiro@ie.ufrj.br

¹ Este trabalho é uma versão revisada de partes da tese de doutorado do primeiro autor no PPGE/UFRGS. Agradecemos à FIERGS pelo acesso aos dados e aos comentários de Giacomio Balbinotto, Naércio Menezes, Luiz G. Scorzafave, José Manuel Varejão e Pedro Portugal. Erros são de nossa responsabilidade.

1. Introdução

Nos anos 1990, consolidou-se o fato estilizado de que as variações no emprego nas empresas são substancialmente heterogêneas e apresentam uma dinâmica diferente do comportamento do emprego agregado (Davis e Haltiwanger, 1999). No Brasil, Ribeiro et al. (2004) identificaram que aproximadamente um terço do emprego na economia em cada ano cresce ou diminui nas empresas embora a variação líquida agregada seja de menos de cinco pontos percentuais.

Para Hamermesh e Pfann (1996a) estes fatos têm implicações na compreensão dos efeitos de mudanças nos determinantes do emprego. A estimação de uma função de demanda por trabalho é o mecanismo mais usado para compreender o efeito de mudanças estruturais, tecnológicas e conjunturais no emprego industrial, além de servir de base e simulações de efeitos de políticas. Esse mecanismo exige uma hipótese para estrutura de custos de ajustamento do emprego no tempo, que não parece compatível com a heterogeneidade intrasetorial encontrada.

Por custos de ajustamento entendem-se aqueles custos diretos e indiretos gerados por alterações na quantidade da mão-de-obra empregada na firma. De um modo geral, os custos de contratação incorporam os custos da firma em anunciar as vagas disponíveis, entrevistar e selecionar os candidatos e treinar os novos trabalhadores; por sua vez, os custos de demissão normalmente estão previstos por lei, como o aviso prévio e demais indenizações. Custos indiretos seria o custo de oportunidade em termos de produção perdida enquanto o novo trabalhador não possui a mesma produtividade do trabalhador que foi substituído. A representação analítica desses custos é feita por meio de uma função de custos de ajustamento. A mais usual possui a forma quadrática e simétrica, embora estudos mais recentes tenham empregado uma forma quadrática e assimétrica. A primeira admite que os custos na contratação sejam semelhantes aos de demissão, ao passo que a segunda permite que esses custos sejam diferentes. Funções quadráticas geram um padrão de ajuste da mão-de-obra contínuo, suave e sem movimentos bruscos, a partir de uma seqüência de choques de rentabilidade percebidos pela empresa (Hamermesh, 1993).

Embora propostos desde 1962 por W.Oi, a partir do estudo de Hamermesh (1989), funções de custos de ajustamento alternativas e mais complexas que incorporam custos fixos (*lumpy costs*) ou lineares (*piecewise costs*) vêm sendo consideradas de modo mais significativo. A principal característica dessas funções encontra-se na descontinuidade dos ajustes no emprego, o que implica uma ausência de ajuste gradual na mão-de-obra e a existência de períodos de inatividade, frente a uma seqüência de choques.

Ao invés de focar a forma funcional detalhada dos custos de ajustamento (quadráticos e simétricos, quadráticos e assimétricos, custos fixos ou lineares), alguns estudos, como o de Caballero, Engel e Haltiwanger (1997), Cooper e Willis (2001) e Varejão e Portugal (2006), levando em consideração a heterogeneidade nas variações no emprego observadas por Davis e Haltiwanger (1999) e Hamermesh (1989), focalizaram suas análises na verificação do tipo geral de custos de ajustamento, ou seja, se convexos ou não-convexos. A convexidade é associada a ajustes freqüentes, porém com variações no emprego diluídas ao longo do tempo, ao passo que os custos de ajustamentos não-convexos geram ajustamentos pouco freqüentes e com movimentos bruscos na mão-de-obra empregada, caracterizando períodos de inatividade e ausência de ajuste. Trata-se de uma forma mais geral de abordar os custos de ajustamento, uma vez que se busca conhecer a estrutura de custos sem impor maiores restrições sobre as funções de custos de ajustamento das firmas. O interesse aqui é identificar o tipo geral com o mínimo de hipóteses identificadoras sobre a realidade.

Na literatura econômica essa questão tem sido tratada através da estimação de modelos estruturais de demanda por trabalho que incorporam estruturas alternativas de custos de ajustamento. Os resultados mostram que modelos de demanda por trabalho não linear, que correspondem à estrutura de custos de ajustamento não-convexa, se ajustam melhor aos dados de empresas. Destaca-se Hamermesh (1989, 1990 e 1992), que examinaram dados mensais de firmas individuais no nível do estabelecimento, descobrindo que a série agregada aparentava um ajustamento suave, sem movimentos bruscos, ao passo que no nível individual da firma o ajustamento do emprego era extremamente fixo.

A literatura de investimentos também trata da questão dos custos de ajustamento do estoque de capital. Nielsen e Schiantarelli (2003) e Cooper et al. (1999) mostram que o tipo de custo de ajustamento pode ser identificado através de métodos de análise de sobrevivência, ao invés da estimação de modelos estruturais de demanda por investimento. Estes autores concluem que para empresas o modelo de custos de ajustamento não-convexos possui maior apoio empírico do que custos convexos.

No Brasil, os estudos de Estevão (1991), Pereira e Gonzaga (1998), Meyer (1998), Ambrózio (1999), Magnusson (2000) e Gonzaga e Corseuil (2001), empregaram custos de ajustamento quadráticos que levam à funções de demanda por emprego do tipo de ajustamento parcial, aplicados a dados agregados (setoriais). O tipo de custo de ajustamento foi suposto, sem uma avaliação da validade desta suposição. Embora Caballero et al. (1997) tenha mostrado que com o uso de dados setoriais (agregados) a estrutura de custos de ajustamento tende a parecer quadrática (convexa), o trabalho mostrou que estes custos nas empresas (microdados) podem ser bem diferentes, numa aplicação moderna da famosa falácia da composição.

Assim, o presente estudo tem como propósito fazer uma análise empírica da estrutura dos custos de ajustamento do emprego em indústrias brasileiras, a partir de dados microeconômicos, para identificar o tipo de custos nas empresas. Os dados representam empresas industriais do Rio Grande do Sul entre os anos de 1991 e 2004.

Para tanto, além dessa breve introdução o trabalho está organizado em quatro seções. Na segunda a base de dados utilizada é descrita. Na terceira, as matrizes de transição entre os regimes de emprego são apresentadas. Na quarta, a análise estatística da duração do ajustamento do emprego é utilizada para diferenciar entre as estruturas de custos de ajustamento do emprego. Por fim, a seção cinco apresenta as considerações finais. Os resultados mostram que o modelo semi-paramétrico sugerem que os custos de ajustamento não-convexos têm apoio nos dados e que, o modelo dinâmico com custos de ajustamento quadrático, muito explorado nos estudos empíricos no Brasil, pode ser útil para dar uma idéia da dinâmica do ajuste do emprego, porém não é o modelo mais adequado.

2. As empresas estudadas e as hipóteses de identificação

Os dados utilizados para identificar a estrutura de custos de ajustamento na indústria foram obtidos junto à Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS) e têm origem na Pesquisa Indicadores Industriais da Confederação Nacional das Indústrias (CNI). As informações estão disponíveis na base de dados a partir de 1991 até 2004. As unidades informantes são empresas e as suas filiais localizadas no estado do Rio Grande do Sul. A matriz, se localizada no estado, responde às informações referentes a ela e às suas filiais no estado. As unidades estão agrupadas em dezesseis setores ou gêneros industriais, a saber: metalúrgica, mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte, madeira, mobiliário, borracha, couros e peles, química, têxtil, vestuário, calçados e artefatos de tecidos, produtos

alimentares, bebidas, fumo, editorial e gráfica e, por fim, diversas. A classificação de atividades da pesquisa é a mesma do cadastro RAIS-88, ou seja, corresponde à classificação utilizada pelo CNAE-73, tanto para o gênero industrial quanto para o subgênero.

A amostra utilizada apresenta um viés para grandes empresas e inclui apenas empresas formais. O processo de amostragem utilizado na formação do painel de empresas² informantes é incidental. Um dos critérios empregados na formação desse painel é a seleção de unidades informantes, a partir do cadastro da FIERGS, responsáveis por 50% do número de empregados do gênero³. No caso particular daqueles gêneros não explicitados individualmente, ou seja, na classe de outros gêneros, esse percentual é igual a 20% do número de empregados.

Uma comparação entre as séries de emprego, oriunda da Pesquisa Mensal Industrial (PIM), realizada pelo IBGE, com a série de emprego utilizada nesse trabalho pode indicar se podemos considerar a amostra utilizada pela Pesquisa Indicadores Industriais da Confederação Nacional das Indústrias (CNI) representativa. Nesse sentido, as características presentes na série de emprego gerada pela PIM devem estar presentes na série de emprego obtida pela CNI como, por exemplo, a tendência declinante ao longo do tempo no emprego do setor industrial. De maneira a complementar a análise gráfica, estatisticamente, uma correlação entre as duas séries também pode confirmar a representatividade da amostra.

Como pode ser observada na Figura 1, a série de emprego da CNI do Rio Grande do Sul (*n_cni_rs*) no período de 1991-2001 apresenta o mesmo comportamento observado na série do emprego da PIM para a Região Sul (*n_pim_sul*), ou seja, possui uma tendência declinante ao longo do tempo, acompanhando também as mudanças bruscas apresentadas pelo emprego da PIM⁴. A correlação entre as duas séries é de 0,92, permitindo inferir que a amostra utilizada pela Pesquisa Indicadores Industriais da Confederação Nacional das Indústrias é representativa, podendo ser utilizada para o comportamento do emprego no Rio Grande do Sul.

² Sem acompanhamento demográfico de entradas e saídas.

³ Os gêneros incluídos na pesquisa são responsáveis por, no mínimo, 70% do valor da produção da indústria de transformação do estado, encontrado no Censo IBGE 1985 para o início da amostra ou, para os anos mais recentes, na RAIS. Os gêneros restantes compõem a classe “Outros”, utilizada na obtenção do resultado agregado para a indústria de transformação.

⁴ O ideal seria utilizar uma série de emprego da PIM para o estado do Rio Grande do Sul, mas devido a inexistência dessa série, optou-se por fazer uma comparação entre a série de emprego gerada para a Região Sul.

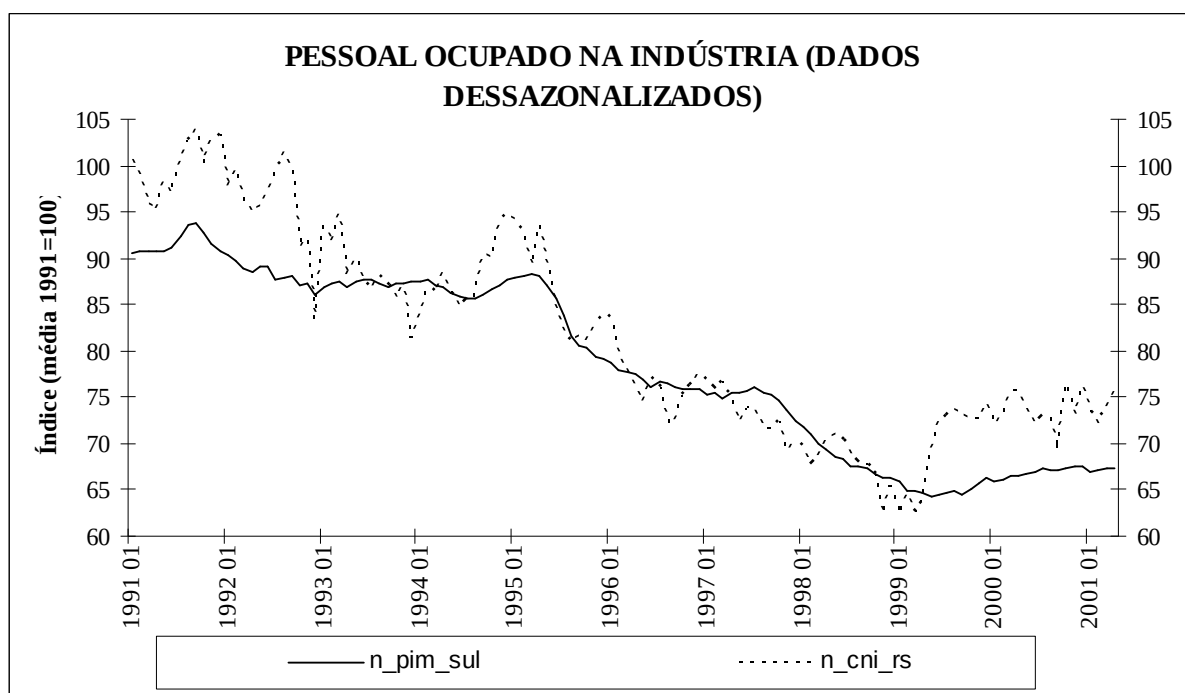


Figura 1 – Pessoal ocupado na indústria (dados dessazonalizados)

A base utilizada neste estudo abrange o período de janeiro de 1991 a maio de 2004. As informações sobre pessoal referem-se ao pessoal ocupado com vínculo empregatício no último dia de cada mês, ou seja, as movimentações de trabalhadores entre essas datas ocorridas nas empresas não são consideradas.

Uma primeira aproximação para conhecer o padrão de ajustamento do emprego pode ser observada na Figura 2, na qual é apresentada a distribuição das taxas de crescimento do emprego por trimestre para as empresas que aparecem na amostra por dois trimestres contíguos pelo menos⁵. De um modo geral, observa-se imediatamente uma concentração das taxas em zero, gerando um pico e revelando uma considerável rigidez nas alterações no emprego.

Esse resultado sinaliza que uma proporção significativa das empresas não altera o emprego de um trimestre para outro; caso o façam, esse ajuste é pequeno e próximo a zero. Observa-se ainda, à direita do zero, que as taxas de crescimento do emprego apresentam um decaimento mais rápido se comparado àquele apresentado no lado esquerdo da origem.

⁵ A taxa de crescimento do emprego, do custo médio do trabalho e das vendas reais foram mensuradas usando a taxa de variação na forma $g_{it} = (x_{it} - x_{it-1}) / [(x_{it} + x_{it-1}) / 2]$, cujo resultado ficou limitado ao intervalo -1 a 1.

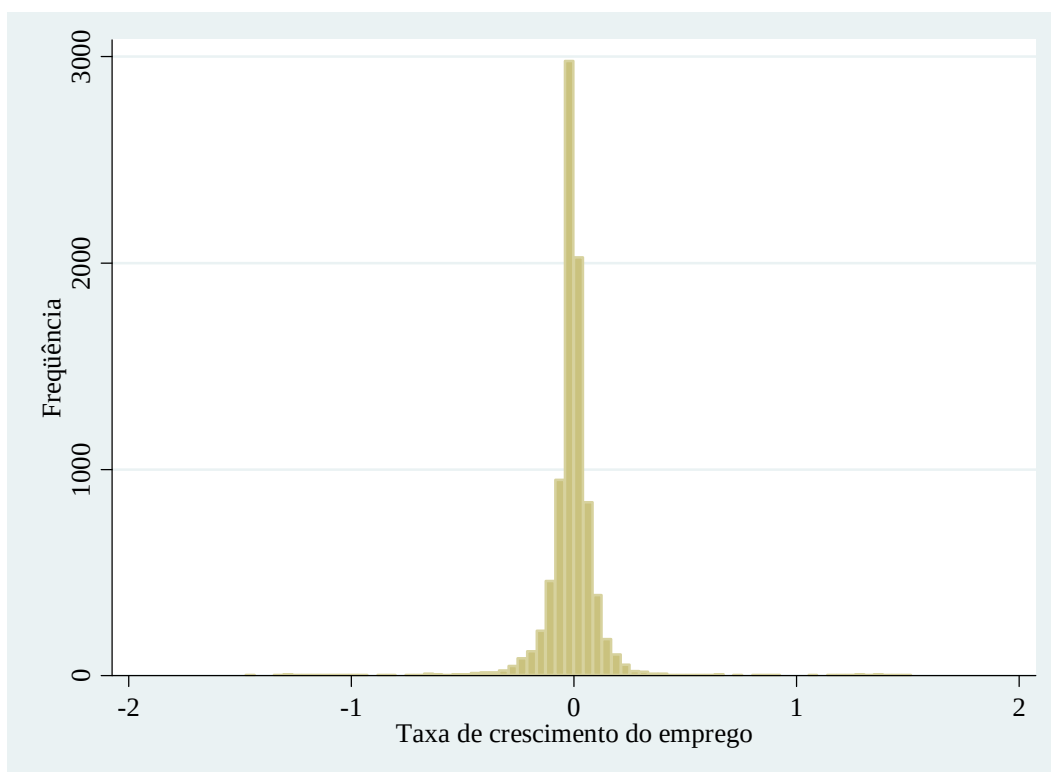


Figura 2 – Taxa de crescimento do emprego.

De acordo com a teoria da demanda por trabalho (*e.g.* Hamermesh, 1993), seja pela resolução de um problema de minimização de custos ou maximização de lucros, e sob diferentes tipos de expectativas, pode-se especificar uma função (potencialmente implícita) de demanda por trabalho (n_{it}) nas empresas i no período t na forma $F(\Delta n_{it}, \Delta z_{it}, \theta) = 0$, onde z_{it} representa um vetor de choques de rentabilidade na empresa, e θ um vetor de parâmetros associados à tecnologia, custos de ajustamento e até demanda por produto. O vetor de choques de rentabilidade em geral é associado a choques de custos do trabalho (w_{it}), choques de demanda ou produção (y_{it}) e choques não observados (ε_{it}).

De acordo com Varejão e Portugal (2006), Hamermesh e Pfann (1996), sob as hipóteses usuais de tecnologia, associadas à funções de produção contínuas e diferenciáveis, estruturas de custos de ajustamento convexas levam a uma associação contínua e suave entre os choques e a variação do emprego. Por outro lado, se a estrutura de custos de ajustamento for não convexa, a função de demanda por trabalho implícita será descontínua, gerando uma distribuição de variação no emprego bastante diferenciada da de choques de demanda, custos de trabalho e choques não observados. Se estes últimos tiverem distribuições suaves e contínuas, a distribuição de variação no emprego não será descontínua e/ou com picos⁶.

Passamos então a avaliar as distribuições de choques de rentabilidade observados, ou seja, mudanças no custo do trabalho (Figura 3) e mudanças no valor da produção (medido pelas vendas reais, na Figura 4). As distribuições das taxas de crescimento das vendas reais e do custo médio do trabalho são apresentadas nas Figuras 3 e 4, respectivamente, nos quais os histogramas omitem alterações menores do que 200 por cento e maiores do que 200%. Observa-se que as distribuições possuem um formato de sino padrão, sugerindo uma suavidade nas taxas de crescimento e a existência de uma continuidade, dando indícios de que não existe uma forte concentração em zero, como foi observado na distribuição de variações no emprego.

⁶ Não restringimos aqui a simetria e curtose da distribuição da variação no emprego, pois estes podem ser bem diferentes das distribuições de choques, mesmo com funções suaves e contínuas $F(\cdot)$.

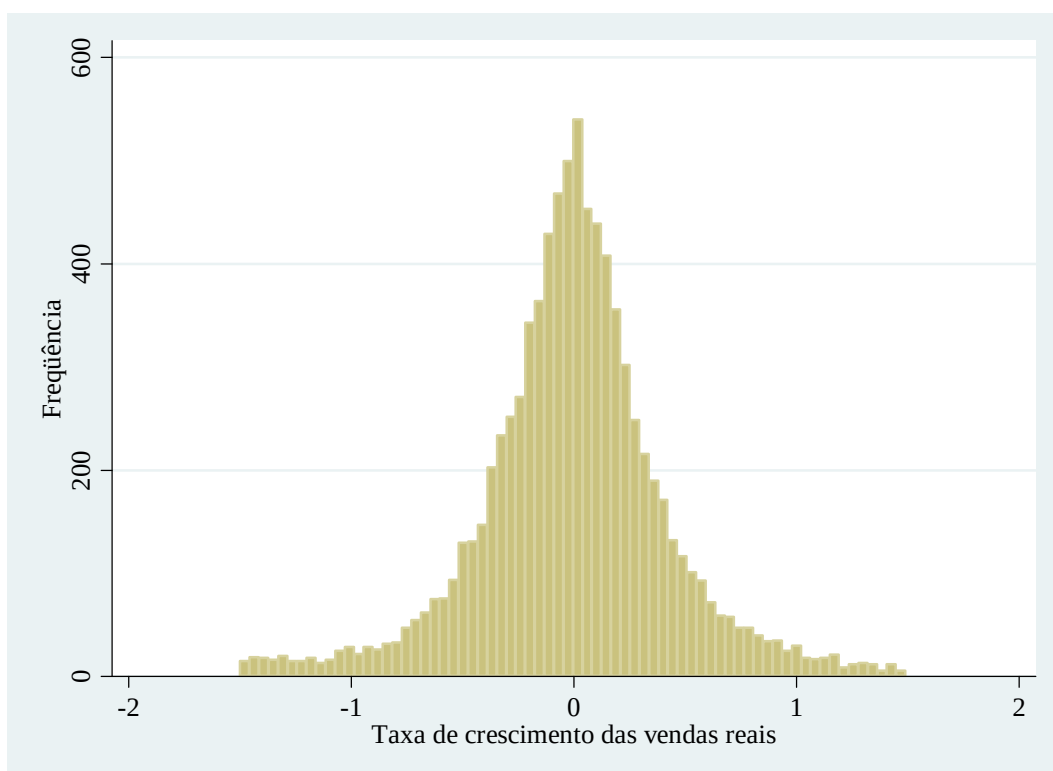


Figura 3 – Taxa de crescimento das vendas reais.

Para a distribuição de choques não observados o razoável é supor que seja contínua e suave, como a Normal ou até a Uniforme, como em Varejão e Portugal (2006). Seguindo estes autores, se as distribuições de choques forem suaves e contínuas, a existência de descontinuidades e concentração em zero são associadas a estruturas de custos de ajustamento não-convexas. Assim, a metodologia empírica consiste em testar as possibilidades de concentração em zero de modo condicional.

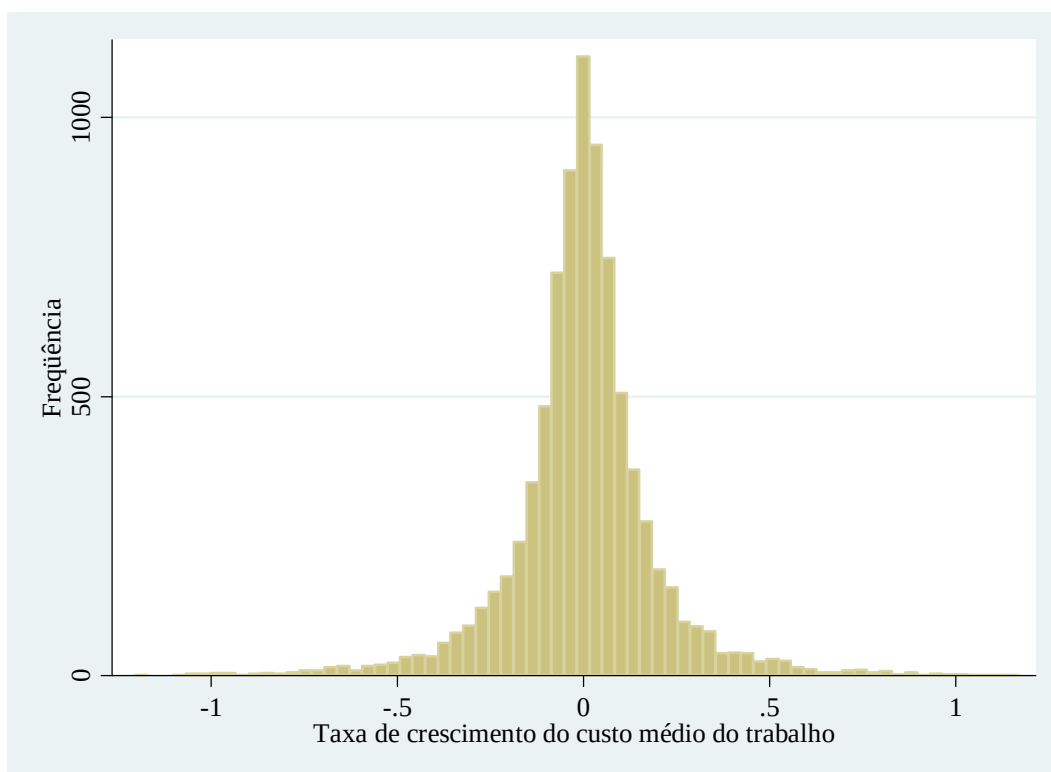


Figura 4 – Taxa de crescimento do custo médio do trabalho.

Duas metodologias complementares são empregadas, para entender a dinâmica do ajustamento, condicional a choques correntes e passados. Primeiro, matrizes de transição, que medem a probabilidade de entrada e saída da inatividade, condicional à empresa estar ajustando ou não o emprego. Custos de ajustamento convexos levariam a distribuições condicionais com baixa probabilidade de entrada e manutenção na inatividade. Segundo, usando modelos de sobrevivência. Matrizes de Transição Markovianas impõe a hipótese de independência entre probabilidade de saída e duração no estado e . Esta hipótese é muito forte e, em adição, incompatível com custos de ajustamento não-convexos. Sob este tipo de custos de ajustamentos, como por exemplo, custos fixos, choques têm de acumular até o ponto de superar um valor limite e induzir a empresa a fazer um ajuste no seu número de funcionários. Assim, sob custos de ajustamento não-convexos, haverá uma dependência da probabilidade de saída da inatividade (*hazard*, no sentido de probabilidade de saída da inatividade) da duração da inatividade (Varejão e Portugal, 2006). Desta forma, um teste mais formalizado do tipo de custo de ajustamento vem do teste do formato da função *hazard*.

3. Matriz de transição entre os regimes de emprego

Apesar de a distribuição das taxas de crescimento do emprego apresentadas na Figura 2 sugerir que o padrão de ajustamento é não-convexo é necessário encontrar outras formas que venham corroborar ou não com essa evidência. A principal diferença observada entre os dois possíveis padrões de ajustamentos pode ser materializada com base na continuidade ou não do ajustamento. Uma maneira simples de identificar se os custos de ajustamento são convexos é verificar se, após um período em que ocorreu um ajuste na demanda por trabalho, subseqüentes períodos com ajustes são observados, tendo em vista que a intensidade desses ajustes deve ser decrescente ao longo do tempo (isto é, $\Delta n_{t+1} \neq 0$ dado que $\Delta n_t \neq 0$ e que $\Delta n_{t+1} < \Delta n_t$). De maneira similar, se os custos

de ajustamentos são não-convexos, os períodos subsequentes a um período de ajuste no emprego serão caracterizados por uma inatividade⁷, ou seja, a empresa não irá promover nenhuma alteração no emprego (isto é, $\Delta n_{t+1} = 0$ dado que $\Delta n_t \neq 0$). Portanto, observar se existiu ou não continuidade no ajustamento do emprego nos períodos subsequentes ao de um período de ajustamento pode ser um critério preliminar útil e rápido para identificar o padrão de ajustamento e, conseqüentemente, o tipo de custos de ajustamento em nível das firmas.

Assim, para distinguir se a estrutura de custos de ajustamentos é convexa ou não-convexa, todas as firmas em cada trimestre foram classificadas dentro de um regime de emprego e a sua situação a um período à frente foi observada. Foram considerados três regimes, a saber: i) um regime de ajuste para cima ($\Delta n_t > 0$); ii) um regime de ajuste para baixo ($\Delta n_t < 0$) e, por fim, caso a firma opte por manter o mesmo nível de emprego, o que equivale a não realizar o ajustamento, um regime de inatividade (I, ou $\Delta n_t = 0$). Essas informações podem ser analisadas de acordo com as probabilidades que governam as transições entre os regimes, a partir de dados sobre as firmas que se movimentaram de um regime observado num determinado trimestre para outro no trimestre subsequente. Com essas informações é possível estimar as probabilidades condicionais, como por exemplo:

$$(1) \quad P(I_t | \Delta n_{t-1} > 0) = \#(\Delta n_{t-1} > 0, \Delta n_t = 0) / \#(\Delta n_{t-1} > 0) = (ac, I)$$

em que: $\#(\Delta n_{t-1} > 0, \Delta n_t = 0)$ é número de empresas que ajustaram para cima o emprego em t-1 ficaram inativas no período t; e $\#(\Delta n_{t-1} > 0)$ é o número de empresas que ajustaram o emprego para cima no período t-1 e $(ac, I) =$ é a probabilidade de não ocorrerem alterações no emprego em t, dado que as firmas ajustaram o emprego para cima em t-1.

Essas probabilidades são conhecidas como probabilidades de transição e são condicionais na linha. Considerando que $i = j = (\Delta n_{t-1} > 0)$, $(\Delta n_t < 0)$ e I, elas mostram as probabilidades de transitar de um regime j para um regime i entre trimestres e são relativas às empresas, podendo ser estimadas sem qualquer suposição adicional⁸. Para obtê-las, inicialmente, contabiliza-se o número de empresas que se movimentam de um regime para o outro a cada trimestre, gerando nove fluxos possíveis, como pode ser visto na Tabela 1. A partir daí, as probabilidades⁹ devem ser calculadas para cada trimestre pela relação entre o número de empresas em cada transição e o número total de empresas em cada regime original.

Após calcular as probabilidades de transição entre os regimes e construir uma matriz similar à apresentada na Tabela 1, a análise dos resultados recai sobre as probabilidades descritas na diagonal principal, na qual são observadas as probabilidades de transição dentro do mesmo regime. Com exceção da situação da transição de I para I (de inativo-inativo), todas as outras situações na diagonal podem ser consideradas evidências favoráveis a uma estrutura de custos de ajustamentos convexa. Os indícios de custos de ajustamentos fixos, ou de uma estrutura de custos de ajustamentos não-convexos, podem ser observados na coluna I, na qual são descritas as probabilidades de

⁷ Inatividade pode ser definida como não havendo alterações no nível de emprego da firma.

⁸ Para a operacionalização das estimativas como matriz de transição markoviana, ao contrário, várias hipóteses são necessárias.

⁹ As probabilidades de transição apresentadas na Tabela 3 seguem $1 \geq p_{ij} \geq 0$ e $\sum_j p_{ij} = 1$.

transitar de $(\Delta n < 0)$ para I, de $(\Delta n > 0)$ para I e, de uma vez, estando no regime de inatividade, de se manterem nesse regime, ou seja, de I para I.

A Tabela 2 apresenta as probabilidades de transição entre os regimes. Inicialmente, deve-se considerar se há independência entre os regimes entre períodos, hipótese que é claramente rejeitada por um teste Qui-quadrado de Pearson. Em outras palavras, as probabilidades de cada estado no período t dependem de que estado a empresa estava no trimestre anterior.

Tabela 1: Matriz de probabilidades de transição

Variação do emprego no período t-1	Variação do emprego no período t		
	$(\Delta n_t < 0)$	$I = (\Delta n_t < 0)$	$(\Delta n_t > 0)$
$(\Delta n_{t-1} < 0)$	ab, ab	ab, I	ab, ac
$I = (\Delta n_{t-1} = 0)$	I, ab	I, I	I, ac
$(\Delta n_{t-1} > 0)$	ac, ab	ac, I	ac, ac

Fonte: Elaboração própria.

Observa-se pela diagonal principal que a probabilidade de as firmas se manterem dentro do mesmo regime está próxima de 50%, exceto para a transição do regime de inatividade para inatividade (de I para I). 27,72% das firmas que visitaram o regime de inatividade num trimestre ainda permaneceram nesse regime no trimestre seguinte. Embora este número seja menor que para os estados de ajuste pra cima ou para baixo, deve ser lembrado que o regime de inatividade considera apenas um valor dentro dos números Reais. Ao mesmo tempo manter-se em inatividade implica que não há choques, se os custos de ajustamento forem convexos. Pelas figuras 3 e 4 vemos que choques iguais a zero são pouco frequentes. Desta forma, temos evidências de que os custos de ajustamento não são convexos.

Observa-se ainda na coluna do regime de inatividade (I) que um pequeno percentual de firmas que fizeram uma transição dos regimes de ajustamento para cima $(\Delta n_{t-1} > 0)$ ou para baixo $(\Delta n_{t-1} < 0)$ passaram pelo regime de inatividade, ou seja, a probabilidade de $(\Delta n_{t-1} < 0, I) = 6,54\%$ e $(\Delta n_{t-1} > 0, I) = 5,99\%$, respectivamente. Por outro lado, a baixa probabilidade de retorno à inatividade, uma vez feito o ajuste (bem menor que os resultados de Varejão e Portugal, por exemplo), sugerem que o grau de não convexidade dos custos de ajustamento é relativamente fraco. Por fim, quanto à simetria, as probabilidades de saída de inatividade sejam para ajuste para cima, seja para baixo são similares.

Tabela 2: Matriz de transição para emprego total (1991-2004) – Inatividade $(\Delta n = 0)$

Período		Período t		
		$(\Delta n_t < 0)$	$I = (\Delta n_t < 0)$	$(\Delta n_t > 0)$
Período t-1	$(\Delta n_{t-1} < 0)$	53.24	6.54	40.22
	$I = (\Delta n_{t-1} = 0)$	37.63	27.72	34.65
	$(\Delta n_{t-1} > 0)$	44.81	5.99	49.21

Pearson $\chi^2(4) = 634.4944$ Pr = 0.000

Fonte: Baseado em amostra da pesquisa Fiergs/CNI e cálculos do autor.

Pode-se argumentar que o limite de zero absoluto para caracterizar o regime de inatividade é muito rígido dada a fricção natural de trabalhadores (seja por aposentadoria, mortes, ou outras razões) e o fato de trabalharmos com uma amostra com grande número de médias e pequenas empresas. Ao mesmo tempo, não se deve descartar a possibilidade de erros de medida. Muitas vezes um ajustamento de 1% implica na diferença de um trabalhador (ou menos) de um trimestre para outro. Assim, experimentamos com um limite menos rígido para caracterizar o regime de inatividade, que é o limite de 5% da taxa de ajuste percentual do emprego¹⁰. Naturalmente, um maior limite para o regime de inatividade irá aumentar a probabilidade dos regimes de inatividade nos períodos t e $t-1$.

A Tabela 3 apresenta a matriz de transição calculada para este novo critério. Como pode ser visto pela diagonal principal da matriz para o limite de 5% no ajuste do emprego, 68,27% das firmas que visitaram o regime de inatividade num trimestre permaneceram nesse mesmo regime no trimestre subsequente. Esse resultado sugere uma persistência do regime de inatividade e mostra a relevância desse regime como principal destino para uma grande parte das firmas que realizam uma transição de um trimestre para o trimestre seguinte como consistente com a existência de custos de ajustamentos fixos. A coluna I mostra que, das empresas que partiram dos regimes de ajustamento para cima ($\Delta n_{t-1} > 0$) ou para baixo ($\Delta n_{t-1} < 0$) cerca de 50% visitaram o regime de inatividade no período seguinte. Este grande aumento de probabilidades, bastante superior ao aumento da probabilidade de inatividade, condicional à inatividade no período $t-1$ pode ser interpretado como justificativa para a necessidade de considerar a inatividade como dentro de um limite diferente de zero, dada a possibilidade de existência de erros de medida na variável de emprego.

Tabela 3: Matriz de transição para emprego total (1991-2004) – Inatividade ($|\Delta n| < 5\%$)

Período		Período t		
		$(\Delta n_t < 0)$	I= ($ \Delta n < 5\%$)	$(\Delta n_t > 0)$
Período t-1	$(\Delta n_{t-1} < 0)$	29.71	48.41	21.88
	I= ($ \Delta n < 5\%$)	16.31	68.27	15.42
	$(\Delta n_{t-1} > 0)$	25.83	50.29	23.89

Pearson $\chi^2(4) = 447.9110$ Pr = [0.0000]

Fonte: Baseado em amostra da pesquisa Fiergs/CNI e cálculos do autor.

De um modo geral, os resultados mostram a importância e grande frequência do regime de inatividade, que seria associado a custos de ajustamento não-convexos. Mas como este método é bastante subjetivo na identificação dos custos, partimos na próxima seção para teste de hipótese sobre os custos de ajustamento.

4. Modelos de duração do ajustamento do emprego

Antes de descrever o procedimento de estimação de uma função *hazard*, faz-se necessário apresentar, de forma sucinta, como ela pode ser empregada para informar se a estrutura de custos de ajustamentos é convexa ou não-convexa, seguindo Varejão e Portugal (2006), que por sua vez seguem Cooper et al (1999). O primeiro passo consiste em definir a variável de duração, que mostrará o tempo em que a firma irá permanecer

¹⁰ Experimentamos também com um limite de 10%, mas os resultados não mudam qualitativamente.

no regime de inatividade. Observa-se cada firma individualmente e verifica-se o momento em que entra no regime de inatividade, acompanhando-a até o momento em que deixa esse regime. Assim, a variável duração corresponde ao número de períodos no qual a firma permaneceu após visitar o regime de inatividade.

Para estudar esse fenômeno da duração, será empregada uma função *hazard*, que permite encontrar a probabilidade instantânea de ajustar o emprego em t , dado que o estabelecimento esteve inativo até t . Com base em Lancaster (1990), Varejão e Portugal (2006), e Addison e Portugal (1998) uma função *hazard* pode ser definida como:

$$h(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T < t + \Delta t | T \geq t)}{\Delta t} = \frac{f(t)}{1 - F(t)} = \frac{f(t)}{S(t)} \quad (2)$$

em que $f(t)$ é a função densidade de probabilidade; $F(t)$ é a função de distribuição; $S(t)$ é chamada função de sobrevivência. Uma função importante é a *função hazard* integrada

$$\Lambda(t) = \int_0^t h(u) du \quad (3)$$

que descreve a função de sobrevida simplesmente por

$$S(t) = \exp\left(-\int_0^t h(u) du\right) = \exp(-\Lambda(t)) \quad (4)$$

Como não existe um formato único para uma taxa *hazard* que seja apropriado em todas as situações, é comum adotar, como pode ser visto na literatura, a distribuição Weibull. Um modelo *hazard* Weibull convencional é dado por:

$$h(t) = \rho \lambda^\rho t^{\rho-1} \quad (5)$$

que implica na função de sobrevida $S(t) = \exp(-(\lambda t)^\rho)$ e uma função cumulativa *hazard*:

$$\Lambda(t) = (\lambda t)^\rho \quad (6)$$

A opção por uma função de distribuição Weibull deve-se à simplicidade com que permite testar diretamente dependência da duração baseada apenas em seu formato por meio de um parâmetro, ρ . Por exemplo, uma dependência de duração negativa está condicionada a um $\rho < 1$. Caso contrário, $\rho > 1$ sugere taxas *hazard* crescentes no tempo. Contudo, se $\rho = 1$, observa-se existência de uma distribuição exponencial (ou seja, uma função *hazard* constante), em que a duração na inatividade não altera a probabilidade de saída (*hazard*) da inatividade.

Após um período de inatividade, a firma pode sair desse regime expandindo o emprego ou reduzindo o seu nível de emprego. Para considerar esses dois tipos de saída, a função *hazard* pode ser definida para um destino específico denotado por R: saída

com aumento do emprego e saída com redução do emprego. A equação a seguir mostra como isso pode ser feito:

$$h(t)_r = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{(P(t \leq T < t + \Delta t, R = r | T \geq t))}{\Delta t}$$

(7)

na qual resulta numa função *hazard* agregada:

$$h(t) = \sum_{j=1}^2 h_j(t)$$

(8)

e na seguinte função de sobrevivência

$$S(t) = \prod_{j=1}^2 S_j(t)$$

(9)

em que $S_j(t) = \exp(-\Lambda_j(t))$ e $\Lambda_j(t) = \int_0^t h_j(u) du$.

Na implementação empírica do modelo é levada em conta a definição do regime de inatividade apresentada na seção anterior, a saber: *limite* zero ou ajustamento do emprego líquido zero e *limite* de 5% sobre o ajustamento do emprego líquido¹¹. Evidências favoráveis a uma estrutura de custos de ajustamentos convexa estão condicionadas a um parâmetro $\rho = 1$, sugerindo uma taxa *hazard* constante.

Intuitivamente, após receber um choque nas condições de demanda, a empresa inicia um processo de ajuste do emprego que ocorre lentamente e minimizando movimentos bruscos, que geram grandes custos de ajustamentos. Os choques que porventura estão ocorrendo antes da empresa terminar o processo de ajuste fazem com que esse processo seja contínuo sem interrupções e que os ajustes não sejam dependentes do tempo.

Por outro lado, se os custos não forem convexos, frente uma distribuição uniforme no tempo de choques de demanda, o ajustamento não será independente no tempo, pois terá de haver um acúmulo de choques para que seja induzido um ajuste. Desta forma, quanto maior o tempo de inatividade, maior o acúmulo de choques e maior a chance de ajustamento. Assim, ao invés de $\rho = 1$, temos $\rho < 1$ ou $\rho > 1$, sendo as taxas *hazard* decrescentes ou crescentes através do tempo, ou seja, dependente do tempo, sugerindo que o padrão de ajustamentos é não-convexo.

Os resultados do ajuste de uma função *hazard* considerando as duas definições alternativas para os regimes de não-ajustamento são descritos a seguir. Os resultados também são apresentados considerando períodos de 5 anos (*rolling window*) para verificar se ocorreu alguma alteração em termos de não-ajustamentos em alguma das janelas¹², por mudanças tecnológicas ou institucionais. Por fim, os resultados foram

¹¹ Assim como na seção anterior, foi experimentado o limite de 10% para o regime de inatividade, sem mudanças qualitativas fora do esperado.

¹² A intenção não é fazer uma análise ao longo do tempo, mas trata-se de um procedimento adotado visando verificar se existe alguma diferença em termos de escolha de um período qualquer, ou seja, caso escolhêssemos analisar apenas 1999-2004, será que os resultados obtidos seriam diferentes em relação à escolha de qualquer outro período? Serve para dar uma idéia sobre se houve ou não uma quebra estrutural.

tabulados de forma que numa tabela apenas as saídas da inatividade com expansão do emprego fossem consideradas, ao passo que, em outra, fossem considerados os resultados da saída da inatividade com queda no emprego. Esse procedimento permite obter informações sobre a existência ou não de assimetrias na saída da inatividade.

As Tabelas 4 e 5 apresentam os resultados do modelo de duração, observando a saída da inatividade com expansão no emprego e uma saída da inatividade com uma queda no emprego, respectivamente. Como pode ser visto, de um modo geral, independentemente de qual modo de saída seja observado, os valores estimados do parâmetro λ da distribuição Weibull são inferiores a 0.5, indicando uma baixa probabilidade condicional de abandonar o regime de não-ajustamento em qualquer uma das janelas ao longo de todo o período.

Outra informação importante pode ser obtida ao serem comparadas as probabilidades condicionais entre os dois modos de saída da inatividade. Observa-se que não existe um comportamento padrão entre as probabilidades de saída da inatividade com expansão daquelas de saída com queda no emprego, seja para o critério de não-ajustamento definido como limite de 5%. Apenas para o critério limite de zero absoluto, as janelas com início até 1997 apresentam uma probabilidade maior para a saída com expansão do emprego, ao passo que para as janelas de 1997-2001, 1998-2002 e 1999-2004, ocorre o contrário, ou seja, as probabilidades de saída com expansão mostraram-se inferiores àquelas obtidas para saída com queda no emprego. Em termos percentuais, as diferenças entre as magnitudes dos coeficientes estimados, considerando apenas o limite de zero absoluto, variam de 59% a 137%.

De qualquer maneira, esse resultado é interessante e permite inferir sobre a existência de indícios de que o tempo do ajustamento do emprego não apresenta um caráter simétrico, ou seja, as probabilidades da saída da inatividade com expansão do emprego são diferentes da saída com a queda de emprego. Buscando validar essa suposição, foi realizado o teste da razão da verossimilhança, no qual foi admitida a hipótese nula da inexistência de assimetria. Como pode ser observada na Tabela 5, para um nível de 5% de significância, a hipótese nula foi rejeitada, o que permite inferir pela existência de assimetria.

As probabilidades condicionais entre os dois critérios de inatividade, *threshold* de zero absoluto e 5%, adotados também podem ser comparadas. Nesse caso, observa-se que as probabilidades para o limite de 5%, em relação ao de zero absoluto, apresenta uma magnitude maior, como esperado. Esse padrão se mantém ao serem comparadas as probabilidades entre os dois modos de saída da inatividade, seja para expansão, seja para redução no emprego. De qualquer forma, à medida que aumenta o *threshold*, a probabilidade condicional de sair da inatividade também aumenta.

A priori os resultados acima sugerem que o padrão de ajustamento é não-convexo, como pode ser observado pelo parâmetro ρ estimado, sempre significativamente maior que um. Por meio das Tabelas 4 e 5, nota-se que a função *hazard* Weibull possui uma duração com dependência positiva cujo valor apresentado pelo ρ em todos os casos, seja para saída com expansão ou queda no emprego, seja para *threshold* de zero absoluto ou de 5%, na qual o parâmetro estimado é sempre maior do que um. Assim, a hipótese de uma *hazard* constante, $\rho = 1$, é fortemente rejeitada, vindo a corroborar a hipótese de não-convexidade na função de custos de ajustamento. Intuitivamente, isso significa que um período de ajustamento deve ser seguido por um período de inatividade. Dessa forma, os ajustamentos feitos pelas firmas caracterizam-se por uma curta extensão de tempo e, quando ocorrem, são feitos através de alterações significativas do emprego, sugerindo períodos de nenhum ajustamento.

5. Considerações finais

Diferentemente dos estudos encontrados na literatura brasileira, nos quais modelos de demanda por trabalho são estimados partindo de uma suposição da estrutura de custos de ajustamento do emprego (convexo ou não-convexo), este artigo buscou responder à indagação sobre qual é a estrutura de custos de ajustamentos em nível das firmas na indústria transformação, usando dados de empresas do Rio Grande do Sul.

Inicialmente, a descrição das taxas de crescimento do emprego para o pessoal total empregado deu indícios de um possível não-ajustamento ao apresentar uma grande concentração de taxas iguais a zero, ou seja, sugerindo a manutenção do nível de emprego, sendo que esta grande concentração não se verificou nos dados associados a choques em uma função de demanda por trabalho (choques de custo do emprego e produção).

O artigo seguiu uma metodologia empírica proposta por Varejão e Portugal (2006), que faz a associação entre a probabilidade condicional de se manter em inatividade e uma possível dependência temporal da probabilidade de sair da inatividade como testes para identificar custos de ajustamento não convexas no emprego industrial. A ferramenta empírica é a estimação de funções *hazard* para saída da inatividade. O procedimento foi estimar uma função *hazard*, considerando duas possibilidades de saída da inatividade, a saber: saída com expansão do emprego e saída com redução do emprego.

Os resultados mostraram evidências favoráveis à função de custos de ajustamentos não-convexa, reforçando as evidências apresentadas pela matriz de transição para o limite de 5%, pois identificou-se uma probabilidade maior de saída da inatividade quanto maior o período de duração neste regime. Supondo uma distribuição suave no tempo de choques, esta probabilidade crescente de saída quanto maior o tempo na inatividade está associado ao acúmulo de choques necessário para que seja economicamente ótimo o ajuste no emprego, frente a custos de ajustamento fixos.

Em suma, as evidências empíricas apresentadas sugerem fortemente que a estrutura de custos de ajustamentos ao nível das firmas da indústria de transformação do Rio Grande do Sul para o período analisado é não-convexa. Desta forma, embora para análises da demanda por emprego publicadas no Brasil que usam dados setoriais (agregados) os custos de ajustamento possam ser considerados quadráticos e/ou convexas, pela suavização das não –convexidades, estudos que foquem o comportamento do emprego industrial com dados de empresas devem considerar funções de custos de ajustamento não convexas, como custos fixos.

Tabela 5: Modelo de Duração com a Distribuição Weibull para o emprego total – Saída: com expansão do emprego

Inatividade ($\Delta n=0$)									
	1991-1995	1992-1996	1993-1997	1994-1998	1995-1999	1996-2000	1997-2001	1998-2002	1999-2004
	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes
λ	0.1469 (0.0155)***	0.2061 (0.0186)***	0.2179 (0.0191)***	0.2528 (0.0200)***	0.2329 (0.0192)***	0.2058 (0.0186)***	0.1666 (0.0175)***	0.1206 (0.0156)***	0.1080 (0.0145)***
ρ	6.0348 (0.2745)***	5.4657 (0.2538)***	5.2864 (0.2492)***	5.1733 (0.2458)***	5.3405 (0.2572)***	5.8289 (0.2674)***	5.9880 (0.2985)***	6.4977 (0.3349)***	6.4653 (0.3312)***
N	368	344	332	326	319	316	302	291	293
Log veros.	50.0039	20.3688	8.9015	2.1169	9.8258	20.7656	41.2781	58.1885	58.0406
Teste LR para assimetria	206,2681	154,2935	117,6290	104,3273	88,0238	104,3608	107,0617	71,3901	84,1592
Inatividade ($ \Delta n < 5\%$)									
λ	0.2950 (0.0183)***	0.3246 (0.0185)***	0.3600 (0.0182)***	0.4105 (0.0178)***	0.4157 (0.0182)***	0.4025 (0.0180)***	0.3919 (0.0188)***	0.3765 (0.0197)***	0.4213 (0.0186)***
ρ	5.8813 (0.2568)***	5.4332 (0.2397)***	5.3593 (0.2402)***	4.8679 (0.2143)***	4.8151 (0.2175)***	5.0980 (0.2297)***	5.0994 (0.2341)***	5.2648 (0.2498)***	4.7071 (0.2170)***
N	399	382	362	366	354	356	342	325	335
Log veros.	43.1555	16.3996	13.6091	-15.6516	-21.1176	-2.4359	-1.4962	6.3533	-25.3128

Fonte: Elaboração própria.

Nota: (*) significante a 10%, (**) significante a 5% e (***) significante a 1%.

Tabela 6: Modelo de Duração com a Distribuição Weibull para o emprego total – Saída: com queda do emprego

Inatividade ($\Delta n=0$)									
	1991-1995	1992-1996	1993-1997	1994-1998	1995-1999	1996-2000	1997-2001	1998-2002	1999-2004
	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes
λ	0.0923 (0.0118)***	0.0998 (0.0128)***	0.0992 (0.0133)***	0.1066 (0.0142)***	0.1033 (0.0150)***	0.1140 (0.0150)***	0.1728 (0.0187)***	0.2283 (0.0212)***	0.2229 (0.0207)***
ρ	6.3982 (0.2907)***	6.2898 (0.2922)***	6.3256 (0.3092)***	6.2788 (0.3107)***	6.1588 (0.3125)***	6.2763 (0.3151)***	5.6959 (0.2876)***	5.1384 (0.2592)***	5.2235 (0.2617)***
N	353	335	302	309	294	297	285	283	294
Log veros.	75.0325	69.5298	62.6412	54.0232	47.1754	56.6058	32.7062	2.9317	3.1838
Inatividade ($ \Delta n < 5\%$)									
λ	0.3299 (0.0181)***	0.3355 (0.0186)***	0.3030 (0.0195)***	0.3555 (0.0188)***	0.4056 (0.0190)***	0.3938 (0.0189)***	0.4223 (0.0183)***	0.4226 (0.0182)***	0.4476 (0.0179)***
ρ	5.1263 (0.2215)***	5.1678 (0.2294)***	5.6441 (0.2674)***	5.0584 (0.2270)***	4.6110 (0.2099)***	5.0214 (0.2302)***	4.8514 (0.2237)***	5.2007 (0.2451)***	4.6735 (0.2180)***
N	401	378	346	360	344	347	335	323	337
Log veros.	-5.4934	-1.4428	20.4919	-5.1609	-32.7023	-8.5576	-16.1344	4.0085	-31.7213

Fonte: Elaboração própria.

Nota: (*) significativa a 10%, (**) significativa a 5% e (***) significativa a 1%.

Referências

- ADDISON, J.; PORTUGAL, P. Some specification issues in unemployment duration analysis. **Labour Economics**, v. 5, p. 53-66, 1998.
- CABALLERO, R. J.; ENGEL, E. M. R. A. Microeconomic adjustment hazards and aggregate dynamics. **Quarterly Journal of Economics**, v. 108, p. 359-383, 1993
- CABALERRO, R. J.; ENGEL, E. M. R. A.; HALTIWANGER, J. Aggregate employment dynamics: building from microeconomic evidence. **The American Economic Review**, v. 87, p. 115-137, march 1997.
- COOPER, R. HALTIWANGER, J. e POWER, L.. Machine Replacement and the Business Cycle: Lumps and Bumps. **American Economic Review**, v89 p921-946, 1999.
- COOPER, R. W.; WILLIS, J. L. The economics of labor adjustment: mind the gap. **NBER Working Paper**, n. 8527, 2001.
- DAVIS, S. J.; HALTIWANGER, J. Gross job flows. ASHENFELTER, O.; CARD, D. (Ed.). **Handbook of Labor Economics**, v. 3. Netherlands: Elsevier Publishers, 1999.
- ESTEVAO, M. M. Emprego, jornada média e custo de ajustamento da mão-de-obra: um modelo teórico e estimativas para as indústrias brasileiras e paulista. **Cadernos de economia**, Rio de Janeiro, n. 6, IPEA, 1991.
- GONZAGA, G.; CORSEUIL, C. H. Emprego industrial no Brasil: análise de curto e longo prazo. **Revista Brasileira de Economia**, 55(4), p. 467-491, out./dez. 2001.
- HAMERMESH, D. S. Labor demand and the structure of adjustment costs. **The American Economic Review**, v. 79, p.674-689, september 1989.
- HAMERMESH, D. S. **Labor demand**. Princeton University Press, 1993.
- HAMERMESH, D. S. and PFANN, Gerard A. Adjustment costs in factor demand. **Journal of Economic Literature**, v. 34, p. 1264-1292, sept. 1996a.
- HAMERMESH, D. S. and PFANN, Gerard A. Turnover and the dynamics of labour demand. **Economica**, v. 63, p. 359-367, 1996b.
- LANCASTER, T. **The econometric analysis of transition data**. Cambridge: The MIT Press, 1990.
- MAGNUSSON, L. **Demanda por mão-de-obra no setor industrial brasileiro – 1949/95**. Dissertação (Mestrado em Economia) - Departamento de Economia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.
- MEYER, J. B. **Custo de ajustamento e demanda por trabalho no Brasil: uma estimativa setorial**. Dissertação (Mestrado em economia) - Departamento de Economia, pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro, 1998.

NICKELL, S. J. Dynamic models of labour demand. ASHENFELTER, O; LAYARD, R. (Ed.). **Handbook of labor Economics**. v. 1, Netherlands: Elsevier Publishers, p. 473-522, 1986.

OI, W. Y. Labor as a quasi-fixed factor. **Journal of Political Economy**, v. 70, p. 538-555, 1962.

PEREIRA, R.; GONZAGA, G. **Demanda dinâmica por emprego e horas**: uma aplicação do modelo linear-quadrático. Rio de Janeiro: IPEA, DIPES, 1998. (Série seminários IPEA, n. 17).

PEREIRA, R. M. **Demanda Dinâmica por emprego e horas e a questão da partilha do trabalho**: aplicações do modelo linear-quadrático. Dissertação (Mestrado em economia) - Departamento de Economia, Pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro, 1998.

RIBEIRO, E. P. et al. Trade liberalization, the exchange rate, and job flows in Brazil. **Journal of Policy Reform**, Londres, v. 7, n. 4, p. 219-233, 2004.

VAREJÃO, J.; PORTUGAL, P. Employment dynamics and structure of labor adjustment costs. **Discussion Paper: Institute for the Study of Labor (IZA)**, n. 1922, Jan. 2006.

CARACTERÍSTICAS E HETEROGENEIDADE DO EMPREGO DOMÉSTICO NO BRASIL

Luana Junqueira Dias Myrrha*

Simone Wajnman**

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar descritivamente o emprego doméstico verificando a heterogeneidade dessa ocupação através do delineamento dos distintos perfis das empregadas domésticas. Para caracterizar essa heterogeneidade, no que diz respeito a algumas características demográficas e socioeconômicas, utilizou-se o método *Grade of Membership* (GoM). O estudo foi realizado a partir dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD dos anos 1992, 1998 e 2004. Constatou-se que, apesar do baixo nível de formalidade dessa ocupação, o processo de formalização dos anos noventa pode ser considerado como contínuo até os anos recentes, na medida em que houve uma redução na proporção de trabalhadoras mensalistas sem carteira e um aumento na representatividade de outros subgrupos, principalmente das mensalistas com carteira. O método GoM delineou quatro perfis típicos do trabalho doméstico. Este resultado confirma o alto grau de diversidade presente entre essas trabalhadoras e revela que dentro da ocupação doméstica existem mulheres que convivem com situações de maior precariedade e também mulheres que vivenciam um trabalho mais estável e bem remunerado. Cerca de um terço dessas trabalhadoras foram incluídas no grupo mais instável significando que quase 6% da força de trabalho feminina está empregada no pior tipo de emprego doméstico.

Palavras-chave: emprego doméstico; heterogeneidade; informalidade; *Grade of Membership* (GoM); mensalista; diaristas.

* Possui graduação em Ciências Atuariais pela Universidade Federal de Minas Gerais (2006). Atualmente faz mestrado em Demografia no Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR/UFMG). Tem grande interesse na aplicação de métodos quantitativos nas várias áreas demográficas. Além disso, as áreas que mais deseja trabalhar são as de mercado de trabalho e saúde. luana@cedeplar.ufmg.br

** Doutora em Demografia (CEDEPLAR/UFMG). Professora Associada do Departamento de Demografia / CEDEPLAR / UFMG. Possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Minas Gerais (1983), mestrado em Demografia pela Universidade Federal de Minas Gerais (1989), doutorado em Demografia pela Universidade Federal de Minas Gerais (1995), pós-doutorado na Universidade de Princeton (2002). Atualmente é professora associada da Universidade Federal de Minas Gerais. Foi secretária e vice-presidente da Associação Brasileira de Estudos Populacionais (ABEP) e membro da diretoria da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho (ABET) por duas gestões. Atua principalmente nos seguintes temas: demografia econômica, mercado de trabalho, participação feminina, distribuição de rendimentos e envelhecimento populacional. wajnman@cedeplar.ufmg.br

INTRODUÇÃO

No Brasil e no mundo vem ocorrendo uma mudança significativa no papel da mulher na sociedade. Nos últimos 50 anos, esse processo se deu em três níveis bastante correlacionados: o crescimento da participação feminina no mercado de trabalho, o aumento da escolaridade feminina e a redução do tamanho das proles (menor nível de fecundidade) (WAJNMAN, 2006).

Os salários femininos passam a ter um papel cada vez mais significativo na formação das rendas familiares. Entretanto, as ocupações destinadas às mulheres são, predominantemente, extensões de afazeres taxados pela sociedade como característicos a esse sexo, em outras palavras, uma consequência da tradicional divisão sexual de tarefas. Como exemplos de trabalhos considerados típicos das mulheres tem-se: trabalho doméstico remunerado, de serviços auxiliares nos domicílios, de avanços tecnológicos na produção industrial de utensílios domésticos e de alimentos (FERNANDES & MENDONÇA, 2004).

É muito evidente a natureza feminina do emprego doméstico no Brasil. Isto porque os afazeres domésticos são tidos como responsabilidade da mulher, independente da sua situação social, sua posição na família e se trabalha fora (BRUSCHINI, 1990). Quando esses afazeres são realizados dentro do próprio lar, eles não são considerados como trabalho pelo fato de não existir uma remuneração capaz de movimentar a economia. No entanto, quando as mesmas atividades são realizadas por uma pessoa contratada para esse fim, mediante remuneração em bens ou espécie, passa a existir uma relação de trabalho, sob o rótulo de serviço ou emprego doméstico. Assim, as mesmas atividades têm significados diferentes para a economia, caso sejam realizadas como prestação de serviços remunerados, ou por alguém da família, em geral uma mulher, sem qualquer pagamento (BRUSCHINI, 1990).

Conseqüentemente, esta ocupação se caracteriza como uma profissão tipicamente feminina. E dois fatos evidenciam esta característica: o primeiro é que as mulheres representam cerca de 95% do total de pessoas ocupadas nesta classe trabalhadora (DIEESE, 2006); e o segundo é o significativo peso do emprego doméstico no conjunto da força de trabalho feminina, que se manteve praticamente em 20% durante a década de noventa (LIBERATO, 1999), e atualmente representam cerca de 18% de todas as trabalhadoras (BRUSCHINI et al 2000).

Entretanto, o serviço doméstico está entre as posições menos favoráveis e precárias, quanto ao vínculo de trabalho, à remuneração, à proteção social ou às condições de trabalho propriamente ditas (BRUSCHINI et al 2000). Estas particularidades evidenciam que considerável parte da PEA feminina é absorvida por um trabalho precário. E um dos principais causadores dessa situação é o alto grau de informalidade como consequência de uma legislação deficiente e da dificuldade de fiscalização inerente ao fato do trabalho ser realizado dentro das residências.

Uma outra característica notável do emprego doméstico, presente nas trabalhadoras, as quais representam a maior parte dessa atividade, é a segmentação em dois grupos distintos: as mensalistas que são as trabalhadoras com contrato mensal em um único domicílio, e as diaristas que são aquelas que trabalham por conta própria em várias casas de família, recebendo por dia, semana ou mês. As diaristas, principalmente as sem carteira assinada, possuem uma maior renda, ao passo que trabalham na informalidade e não possuem um domicílio fixo como garantia de estabilidade. Já as mensalistas são mais freqüentes que as diaristas na atividade, mas apresentam menores rendimentos. Estas diferenças, expressivas entre as profissionais domésticas, demonstram que existe uma certa heterogeneidade na ocupação.

Perante tais peculiaridades do serviço doméstico e sua relevante representatividade no mercado de trabalho feminino, este estudo se restringe às trabalhadoras domésticas e examina as características da ocupação como a composição etária, a escolaridade, o rendimento, a situação com a Previdência Social e a natureza do vínculo empregatício, para o ano de 2004. Por

se tratar de uma atividade heterogênea, este trabalho também faz uma análise a respeito da divisão dessas profissionais em alguns subgrupos, a fim de verificar as diferenças existentes entre eles no que tange os aspectos da escolaridade, da composição etária, e dos rendimentos no ano de 2004. Outras investigações temporais foram realizadas nesta pesquisa: a evolução do emprego doméstico na força de trabalho feminina, uma comparação entre a evolução da escolaridade para as mulheres ocupadas e a evolução da mesma para as domésticas, e a evolução das mensalistas e diaristas, no período de 1992 a 2004.

A heterogeneidade presente no serviço doméstico permite supor que existam diferenças importantes entre as ocupadas nesta atividade. Por isso, além da análise descritiva definida no parágrafo anterior, este trabalho também realiza um estudo para delinear perfis de tais trabalhadoras que possibilitarão montar um quadro mais adequado para o serviço doméstico no Brasil. As variáveis foram selecionadas com o intuito de verificar diferentes aspectos do perfil dessas profissionais, tais como, características demográficas e socioeconômicas. O método utilizado para essa análise é o *Grade of Membership* (GoM) que baseia-se na teoria dos conjuntos nebulosos e será apresentado na seção de material e métodos. Através desse perfil, é possível verificar se realmente existe um alto grau de diversidade entre as trabalhadoras domésticas e também averiguar se os piores perfis absorvem grande parte dessas mulheres visto que esta ocupação é caracterizada como precária.

Para justificar a importância do tema e compreender os resultados obtidos, apresenta-se uma breve revisão bibliográfica sobre o emprego doméstico e sua evolução na década de noventa para o Brasil. Em seguida, estão sumarizadas algumas informações pertinentes quanto a fonte de dados utilizada no estudo, o processo da análise dos dados e a descrição do método utilizado neste trabalho. Assim, é apresentada a análise descritiva e expostos os principais resultados obtidos pelo método. E por fim, apresenta-se as considerações finais.

O Emprego Doméstico e sua Regulamentação

O Empregado doméstico é definido pelo Ministério do Trabalho e Emprego como “qualquer pessoa física que presta serviços contínuos a um ou mais empregadores, em suas residências, de forma não eventual, contínua, subordinada, individual e mediante remuneração, sem fins lucrativos”. E a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD - define como serviço doméstico, aquele em que um chefe de família contrata uma pessoa, acima dos 10 anos de idade, para a prestação de serviços de pelo menos uma hora por semana em seu domicílio, podendo ter contratação formal (com carteira assinada) ou informal (sem carteira assinada).

Essa profissão, apesar de ser antiga, só foi regulamentada em 1972 e não é regida pela CLT, mas sim por uma lei especial (5859/72), o que resulta em direitos diferenciados, e mais restritos, frente aos demais trabalhadores do país. Outras Leis juntamente com a Constituição Federal de 1988 surgiram com o intuito de ampliar esses direitos¹. Assim, é garantido aos empregados domésticos: carteira de trabalho assinada; receber pelo mesmo um salário mínimo por mês; irredutibilidade do salário, exceto se houver redução de jornada; férias anuais; 13º salário com base na última remuneração, período inferior a um ano será calculado 1/12 para cada mês trabalhado; repouso semanal remunerado, preferencialmente aos domingos; aviso prévio de 30 dias para a parte que pretende rescindir o contrato; salário-maternidade de 120 dias, pago pelo INSS; licença a paternidade de 5 dias; aposentadoria; vale-transporte; Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS² – opcional; e seguro-desemprego³ para aqueles que têm FGTS.

¹Ver, por exemplo, SOARES FILHO (2006).

² O FGTS é um montante individual que o trabalhador acumula durante certo tempo de trabalho e é formado através de depósitos mensais por parte do empregador correspondente a 8% do salário mensal do trabalhador.

De toda forma, a legislação atual que rege o emprego doméstico apresenta algumas limitações que trazem como consequência uma maior informalidade para a ocupação. Um ponto que justifica essa falha é que, ao prever o salário mínimo como piso, é possível que esse valor também exerça o papel do máximo declarado em carteira pelos patrões. Isto pode acontecer através de um acordo entre ambas as partes, em que o empregador paga um valor superior ao salário mínimo para o seu doméstico, porém declara em carteira que este recebe o piso, tendo, portanto, um menor custo trabalhista. Outra limitação é a dificuldade de fiscalizar esta relação de trabalho que é realizada dentro dos domicílios, o que facilita aos empregadores burlarem as leis. Por isto, grande parte dos empregados domésticos não possui carteira assinada, visto que é mais barato e fácil para os patrões manter essa relação empregatícia sem vínculos formais.

Consequências da informalidade no Emprego Doméstico

A maioria dos trabalhadores domésticos, por conviverem com relações de trabalho precárias (informalidade), enfrenta um grande problema: a ausência de proteção social. Uma justificativa para este fato é que, no setor informal, a contribuição para a Previdência Social não é obrigatória. Através da análise da PNAD 2001, BISSI (2002) constatou que, do total de 5,89 milhões de empregados domésticos, apenas 26,1% possui carteira assinada. Mas ainda existe um pequeno número de trabalhadores domésticos sem carteira (136,4 mil) que contribuem para a Previdência Social (como contribuintes individuais, e não como domésticos, através de seus patrões). Perante a esses valores, o autor constatou que a cobertura da Previdência Social para essa atividade é de 28,4%, a qual é extremamente baixa, se comparada à média nacional de cobertura previdenciária para todas as ocupações, 42,3%. A principal consequência desta cobertura limitada é que a maior parte dos empregados domésticos não podem usufruir de uma série de benefícios que asseguram ao trabalhador a reposição de renda quando da sua perda temporária ou permanente da capacidade de trabalho, em decorrência de riscos sociais como velhice, morte, invalidez total ou parcial, doença, acidente, maternidade, entre outros⁴ (BISSI, 2002).

Grande parte dessas trabalhadoras, assim como os trabalhadores, são empregados domésticos não especializados, ou seja, realizam todo tipo de atividade na residência (BRUSCHINI et al 2000).

Esse montante sofre uma correção monetária de 3% ao ano. O saque desse valor só é permitido se for atendida uma dessas três condições: quando a demissão é sem justa causa, ou para aquisição de imóvel residencial, ou em caso de falecimento do trabalhador, quando, então, o saque pode ser feito por algum dependente (BARROS, et al 2000).

³ O Seguro Desemprego é um benefício destinado aos trabalhadores que, tendo trabalhado pelo menos seis meses no período imediatamente anterior à demissão, forem demitidos sem justa causa. Além disso, é necessário que o trabalhador tenha estado empregado nos 36 meses que antecederam a dispensa (BARROS, et al 2000). Esse benefício é variável e depende do tempo de trabalho (seis a 11 meses: três parcelas; 12 a 23: quatro parcelas; mais de 24 meses: cinco parcelas). O programa do seguro desemprego também estabelece que o trabalhador só pode requerer novamente o benefício a cada período aquisitivo de 16 meses da data da dispensa. O valor do seguro possui um teto, que é calculado com base na média salarial dos três meses anteriores à dispensa do trabalhador (BARROS, et al 2000). Além disso, esse benefício é garantido apenas para os trabalhadores que depositaram o FGTS.

⁴ De acordo com BISSI (2002), “do total de 4,2 milhões de domésticos que não estão filiados à Previdência, muitos estão impossibilitados ou têm pouca probabilidade de contribuir por, especialmente, três motivos: (i) insuficiência de rendimentos, isto é, não auferem renda ou ganham menos que um salário-mínimo; (ii) possuem idade inferior à permitida por lei para filiação, que é de 16 anos e; (iii) pessoas com mais de 60 anos que, se não se filiaram à Previdência anteriormente, dificilmente virão a contribuir, dada a dificuldade de preencher as condições de elegibilidade para algum benefício (carência e tempo mínimo de contribuição)”. (p. 6)

Assim, o serviço doméstico está entre as posições menos favoráveis e precárias, quanto ao vínculo de trabalho, à remuneração, à proteção social ou às condições de trabalho propriamente ditas (BRUSCHINI et al 2000).

Acompanhamento da evolução do emprego doméstico no Brasil

A PNAD sofreu algumas reformulações, a partir de 1992, que possibilitaram estudos mais detalhados dessa profissão, principalmente no que tange os aspectos da informalidade e sua divisão em mensalistas e diaristas. Dessa maneira, foi possível identificar entre as domésticas, aquelas que: trabalham em múltiplos domicílios das que trabalham em um único domicílio, diferenciando-as também segundo a presença ou não de vínculos formais de trabalho.

Um estudo de LIBERATO (1999) constatou que, em 1992, as domésticas sem carteira de trabalho assinada correspondiam a 82,8% das domésticas brasileiras. Este número era muito elevado, o que indica um alto grau de informalidade da ocupação. Dentre elas, as mensalistas são as mais frequentes e apresentam os menores rendimentos (LIBERATO,1999). Contudo, as diaristas sem carteira assinada são as possuem uma maior renda apesar do tipo de vínculo empregatício ser o pior da categoria, porque trabalham na informalidade e não possuem um domicílio fixo que possa lhes garantir uma certa estabilidade.

Ainda em 1992, a maioria as trabalhadoras mais jovens eram mensalistas (trabalhavam em um único domicílio) e fundamentalmente sem vínculos formais. As mulheres com 60 anos ou mais também assumiam esses mesmos vínculos empregatícios. E nos outros grupos etários, as demais relações de trabalho da ocupação doméstica eram mais representativas (LIBERATO,1999).

O processo de formalização foi uma tendência nos anos noventa para o serviço doméstico, principalmente após o ano de 1994 em que o Plano Real foi implantado (LIBERATO,1999). Isto difere da tendência observada para a ocupação feminina no geral, que foi de retração nos postos de trabalho formal, no mesmo período de estudo (RIOS-NETO et al, 1998).

Os dados de 1997 já demonstram um cenário diferente. O percentual de mulheres domésticas com carteira assinada passou de 17,2%, em 1992, para 22,8%, em 1997. Esse crescimento ocorreu com maior intensidade para as mensalistas cujo percentual das informais deste subgrupo apresentou uma redução de 66,3% para 61,4% (LIBERATO, 1999). As diaristas informais reduziram a sua participação principalmente nos grupos etários de 25 a 39 anos. No entanto, as mulheres mais maduras, 50 a 59 anos, aumentaram sua participação na atividade doméstica (LIBERATO, 1999).

LIBERATO (1999) justifica esse processo de formalização pelo envelhecimento da ocupação doméstica. As mulheres mais jovens são as que aceitam, mais facilmente, trabalhar sem carteira porque na maioria das vezes o emprego doméstico surge para elas como primeiro emprego. Contudo, a representatividade desse grupo na atividade doméstica está reduzindo, porque elas tendem a uma maior escolaridade e, portanto, estarão aptas para outras ocupações menos precárias que o emprego doméstico ou, ainda, optam por empregos que exigem uma carga horária reduzida, tentando conciliar o estudo com o trabalho. Conseqüentemente, existe um aumento da participação das mulheres mais maduras nessa ocupação, e estas demandam uma maior estabilidade no trabalho, devido ao tempo em que permanecem no serviço e a idade. Entretanto, em uma análise sobre a evolução dos rendimentos, a mesma autora constatou que a categoria que mais apresentou ganhos foi a de diarista sem carteira. Porém a que apresentou menor ganho foi a de mensalistas formais.

Perante essa evolução, é necessário verificar se processo de formalização para o serviço doméstico continua acontecendo nos anos mais recentes.

A Heterogeneidade do Emprego Doméstico

Como já mencionado no primeiro capítulo deste estudo, a diversidade presente entre as domésticas, é evidenciada na segmentação destas trabalhadoras em diaristas e mensalistas uma vez que elas apresentam algumas diferenças em aspectos como número de trabalhos, forma de pagamento, renda, entre outros.

A heterogeneidade no emprego doméstico também é confirmada no trabalho de MELO (2006) quem realizou a análise da “trajetória socioocupacional”, definida por ele como o resultado da experiência sociolaboral do indivíduo, ou seja, é a combinação de seus atributos (produtivos ou não) e suas inserções e transições entre estados e ocupações no mercado de trabalho ao longo do tempo. Seu trabalho tinha como objetivo traçar os perfis dessa trajetória para ambos os sexos e isso foi feito através do método Grade of Membership – GoM, o qual será definido na capítulo 3. Assim, constatou-se que o emprego doméstico e o desemprego são duas características sociolaborais muito relevantes ao conjunto das mulheres, se comparado ao dos homens. Além disso, o serviço doméstico, em especial, apresentou sua composição bem diversificada segundo os perfis que o compunham, os quais apresentaram, em sua maioria, diversos indicadores de vulnerabilidade. Em números, quase 60% dos domésticos foram classificados entre os perfis definidos pelo autor como “Trajetória Precária” ou “Precária e Instável”, 17% deles se enquadraram nos de “Segura e Precária”, e no perfil “Trajetória Segura” encontrou-se alguns empregados domésticos, mais precisamente 2,8% deles. Dessa forma, devido a duas características desta ocupação - o seu significativo peso no mercado de trabalho feminino e sua composição essencialmente feminina - o emprego doméstico influenciou consideravelmente as trajetórias socioocupacionais das mulheres. Como consequência de tal fato, elas foram distribuídas por diversos perfis concentrando-se nos mais precários. Segundo o autor, se essa ocupação laboral das mulheres fosse excluída da análise, a distribuição feminina entre os perfis seria mais concentrada e próxima da masculina, apesar de mais precária e diversificada. Tais resultados evidenciam a grande heterogeneidade do serviço doméstico e sua forte influência na trajetória socioocupacional feminina.

O trabalho doméstico permaneceu como tema relevante no que diz respeito a esses resultados e, por isso o presente estudo tem como objetivo analisar de forma mais detalhada essa categoria profissional. Assim, pretende-se traçar os perfis das empregadas domésticas através do mesmo método utilizado por MELO (2006).

MATERIAL E MÉTODOS

O estudo é realizado a partir dos dados oriundos da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD dos anos 1992, 1998 e 2004 que analisa informações sobre o emprego doméstico no Brasil.

Essa pesquisa sofreu algumas reformulações, em 1992, que tornaram o conceito de trabalho mais abrangente e possibilitaram desagregar a atividade doméstica. Assim, a partir desse ano, foi possível identificar, entre as domésticas, quais são as diaristas e as mensalistas e ainda categorizá-las quanto aos vínculos empregatícios. Portanto, os anos anteriores a 1992 não foram considerados nesta análise porque o interesse é verificar as diferenças que existem entre essas categorias do serviço doméstico.

As informações necessárias para o trabalho aqui proposto foram obtidas através dos microdados das PNADs. As questões consideradas foram aquelas cujas informações constam nos três anos selecionados e referem-se a idade, a renda, a escolaridade, a formalidade e a condição de contribuinte ou não da Previdência Social.

As variáveis utilizadas no estudo são todas categóricas. Por isso, o ideal é fazer uma análise descritiva para sumarizar as características dessa ocupação.

Análise dos dados

No primeiro momento, foram feitas as análises descritivas para o ano de 2004 com o intuito de verificar algumas características demográficas e sócio-econômicas dos trabalhadores domésticos. Contudo, apenas o estudo da composição por sexo foi realizado considerando toda a população ocupada no serviço doméstico. Para selecionar a população dos trabalhadores domésticos considerou-se os indivíduos ocupados na semana de referência da PNAD de 2004, restringindo este espaço amostral àqueles que tinham como ocupação principal o trabalho doméstico. Para as análises subsequentes, somente as mulheres ocupadas nesta atividade foram consideradas. Existem duas justificativas para restringir a população em estudo às mulheres: elas representam mais de 90% desta ocupação e, por outro lado, o emprego doméstico tem um considerável peso na força de trabalho feminina. Assim, verificou-se a composição etária, a escolaridade medida em anos de estudo, o rendimento categorizado pela quantidade de salários mínimos, e a situação com a Previdência Social, apenas para as domésticas do sexo feminino.

Em seguida, essas trabalhadoras foram divididas em quatro subgrupos distintos: mensalistas com carteira assinada, mensalistas sem carteira assinada, diaristas com carteira assinada e diaristas sem carteira assinada. O critério para separar as mensalistas das diaristas foi a quantidade de domicílios em que prestaram o serviço doméstico. De fato, este é um critério aproximado, já que o trabalho em um único domicílio não implica, necessariamente, recebimentos mensais. Dessa maneira, classificou-se aquelas que trabalham em múltiplos domicílios como diaristas e aquelas que trabalham em um único domicílio como mensalistas. Ainda, esses dois grupos foram desagregados quanto ao vínculo empregatício em que o discernimento foi ter carteira assinada ou não. Para esses quatro subgrupo investigou-se as diferenças no que diz respeito os aspectos da escolaridade, da composição etária, e dos rendimentos no ano de 2004, e a evolução destas distribuições no período de 1992 a 2004.

Por fim, foi realizado um estudo sobre os perfis das empregadas domésticas através do método Grade of Membership – GoM o qual está descrito na próxima seção. As variáveis utilizadas nessa análise totalizam um número de 20, e são provenientes de PNAD 2004. Os quesitos são os seguintes: região brasileira; região metropolitana; grupo etário; cor/raça; condição na unidade domiciliar / na família; se sabe ler e escrever; se frequenta escola ou creche, ou seja, está estudando; anos de estudo; número de dias trabalhados por semana; número de horas trabalhadas por semana no trabalho principal da semana de referência; rendimento no trabalho principal no mês de referência; se tinha carteira de trabalho assinada no trabalho principal da semana de referência; contribuição para instituto de previdência em qualquer trabalho da semana de referência; se recebeu auxílio para moradia no mês de referência; se recebeu auxílio para alimentação no mês de referência; se recebeu auxílio para transporte no mês de referência; se recebeu auxílio para educação ou creche no mês de referência; se recebeu auxílio para saúde ou reabilitação no mês de referência; categoria.

O Método Grade of Membership - GoM

A maioria dos métodos estatísticos é baseada no pressuposto de que conjuntos de qualquer universo são organizados em conjuntos de natureza exata (MANTON, WOODBURG & TOLLEY, 1994). Nessa teoria clássica, os conjuntos são denominados crisp sets, ou conjuntos discretos, e um determinado elemento do universo em discurso, pertence ou não a um conjunto com características específicas. Esses métodos não são adequados para o estudo em questão porque se baseiam na teoria de homogeneidade entre os objetos ou indivíduos dentro de cada conjunto. Na medida em que, na ocupação doméstica, perante a sua heterogeneidade, não é possível determinar, com exatidão, a pertinência de um elemento a um conjunto específico.

A teoria dos conjuntos Fuzzy ou nebulosos foi introduzida em 1965 por Lofti A. Zadeh. Tais conjuntos generalizam os modelos estatísticos baseados na lógica discreta, visando aperfeiçoar a abordagem da heterogeneidade inerente aos elementos ou objetos a serem classificados. Portanto, optou-se por utilizar o método *Grade of Membership* (GoM) (MANTON, WOODBURG & TOLLEY, 1994), que lida com dois dos maiores problemas na determinação de uma classificação ou tipologia, que são a identificação de grupos e a descrição de diferenças entre os mesmos. Além disso, o método permite que as empregadas domésticas possam pertencer a mais de um grupo ou perfil, possibilitando que a heterogeneidade entre as mesmas possa ser expressa como um componente do modelo, o que leva a descrições mais naturais dos grupos a serem gerados. Uma outra vantagem é a possibilidade de lidar com grande número de casos e variáveis.

Segundo essa teoria, um determinado elemento pode pertencer parcialmente a diferentes conjuntos, assumindo para cada um deles distintos valores aos quais se denomina ‘graus de pertinência’. Este grau de pertinência de cada membro da classe em análise, aos diversos conjuntos nebulosos, varia dentro do intervalo $[0,1]$, sendo que 0 indica sua completa exclusão do conjunto, e 1 representa o pertencimento total ao conjunto, tal qual na teoria clássica.

O método é baseado em procedimentos de estimação estatística de máxima verossimilhança, por isso os parâmetros do método são estimados de maneira iterativa, o que faz com que quanto menor o tamanho da amostra, menor seja o tempo de convergência.

Dado os pressupostos do modelo GoM e o modelo de probabilidade para a construção do procedimento de estimação de máxima verossimilhança, na sub-seção delineamento dos perfis apresentam-se os procedimentos para a construção dos perfis extremos e perfis mistos.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

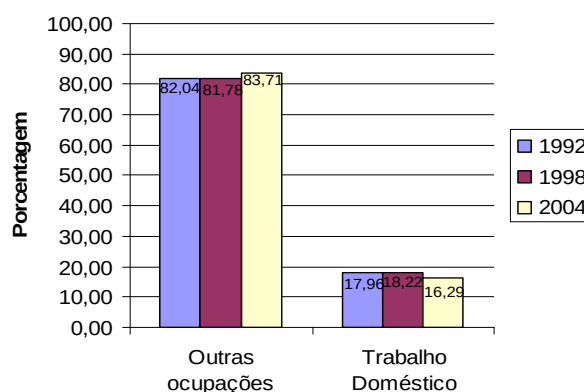
Análise Descritiva

Um retrato do emprego doméstico em 2004 e algumas tendências

Como já mencionado, o emprego doméstico é essencialmente composto por mulheres e compõe uma significativa parte da força de trabalho feminina, ou seja, 93,75% dos empregados domésticos são mulheres e apenas 6,25% são homens.

A evolução da importância do emprego doméstico na força de trabalho feminina está exposta no gráfico 1. Essa considerável representatividade apresentou uma leve queda no período em estudo, era 17,96% em 1992, teve um ligeiro aumento em 1998 para 18,22%, e caiu para 16,29% em 2004. Uma possível justificativa para esse comportamento é o aumento da escolaridade das mulheres que proporciona a elas uma melhor qualificação. Dessa forma, elas passam a ter novas oportunidades de emprego, menos precárias que o serviço doméstico. Ao mesmo tempo, dificuldades são enfrentadas pelos homens nas atividades.

GRÁFICO 1: Evolução do emprego doméstico na força de trabalho feminina, Brasil.

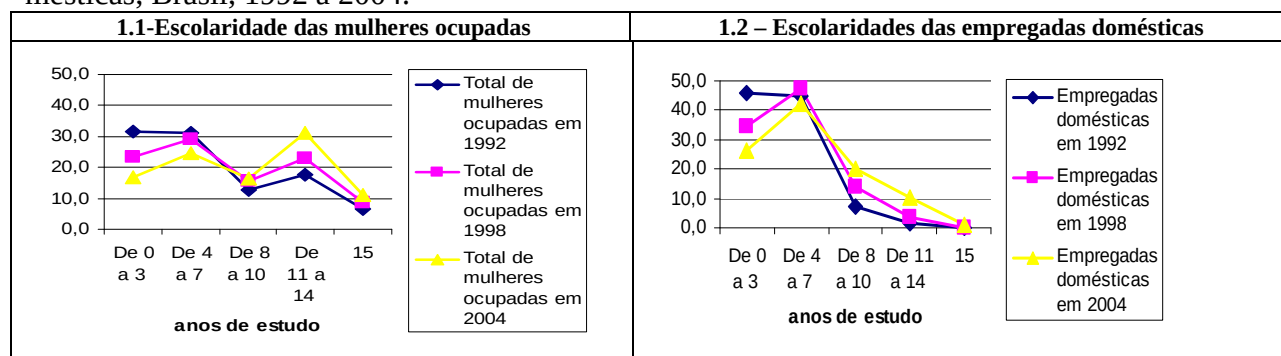


Fonte dos dados básicos: PNAD 1992 - 2004

O aumento da escolaridade das mulheres ocorreu como um todo, inclusive para a classe das domésticas, devido à exigência do mercado de trabalho por qualificação e a concorrência pelos postos de trabalho. Recentemente, alguns empregadores já adotam como um dos critérios para contratar a sua empregada doméstica o grau de escolaridade, isto porque além de ser mais um critério, este serviço também requer pessoas capazes de pelo menos anotar ou transmitir um simples recado, ou seguir receitas, instruções por escrito, etc. Assim, pela figura 1, é possível perceber que as trabalhadoras domésticas estão aumentando o seu tempo de estudo, acompanhando a tendência do total da população feminina ocupada, deslocando a curva de escolaridade para níveis mais elevados. Entretanto, o nível médio de anos de escolaridade das domésticas é bastante inferior ao do total das mulheres brasileiras ocupadas.

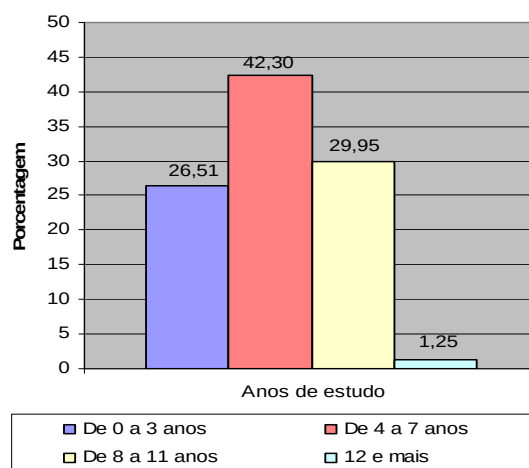
O gráfico 2 evidencia a escolaridade das trabalhadoras domésticas no ano de 2004, as quais se concentram em níveis abaixo de 11 anos de estudo. Isto significa que a maioria delas cursa no máximo o ensino médio. Este resultado já era esperado porque as mulheres disponíveis para o serviço doméstico são predominantemente aquelas que não estão aptas a trabalhar com outros serviços que exigem uma maior qualificação. As trabalhadoras com mais de 12 anos de estudo são a minoria e representam apenas 1,25%, enquanto que aquelas que estudaram ou pararam os estudos até o ensino fundamental (4 a 7 anos de estudo) correspondem a maior parte delas, 42,30%.

Figura 1: Evolução da escolaridade da população feminina ocupada e das trabalhadoras domésticas, Brasil, 1992 a 2004.



Fonte dos dados básicos: PNAD 1992 -2004

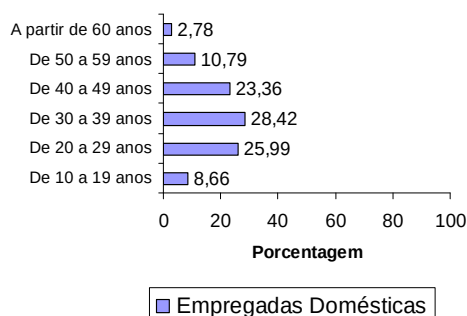
GRÁFICO 2: Frequência das trabalhadoras domésticas por nível de escolaridade medido em anos de estudo, Brasil, 2004.



Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

Na análise da composição etária das trabalhadoras domésticas, pelo gráfico 3, percebe-se que aquelas com idades entre 30 e 39 anos são as mais frequentes, representando 28,42% delas. Entretanto, os grupos etários 20 a 29 e 40 a 49 apresentam valores próximos e não muito discrepantes do grupo mais representativo. Desse modo, as trabalhadoras com idade entre 20 e 49 anos significam praticamente 80% das empregadas domésticas. E, conseqüentemente, os grupos etários mais extremos aparecem com os menores pesos. Possíveis justificativas para esta composição etária são: as mais jovens estão adiando a entrada no mercado de trabalho devido aos estudos e grande parte das mulheres com 60 anos ou mais não está disposta a trabalhar sendo que algumas contam com auxílio previdenciário. Outro ponto que deve ser destacado com relação ao grupo etário 10 a 19 anos, e mesmo ao de 20 a 29, é que os estudos proporcionam às mulheres novas oportunidades de trabalho menos precárias que o serviço doméstico (LIBERATO,1999).

GRÁFICO 3: Frequência das empregadas domésticas por faixa etária, Brasil, 2004

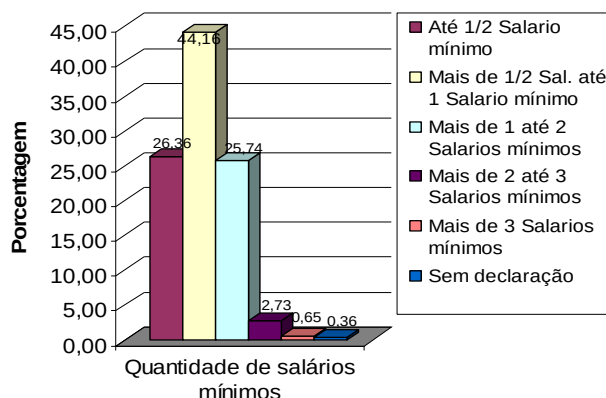


Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

A renda para as empregadas domésticas também não é muito diversificada. O gráfico 4 retrata que praticamente 97% das empregadas domésticas se concentram em níveis de rendimento de até dois salários mínimos, sendo que os salários mais frequentes são aqueles que estão compreendidos entre meio e um salário mínimo. É importante ressaltar que a frequência de mulheres que recebem até meio salário mínimo é próxima da frequência das que recebem de um a dois salários mínimos, o que indica uma certa equidade entre o número de mulheres trabalhadoras domésticas com o menor rendimento e o número delas com um dos maiores rendimentos. Os grupos que apresentam uma renda acima de dois salários mínimos não repre-

sentam nem 4% das trabalhadoras domésticas. Esses dados deixam claro uma das características de precariedade dessa ocupação: a baixa remuneração.

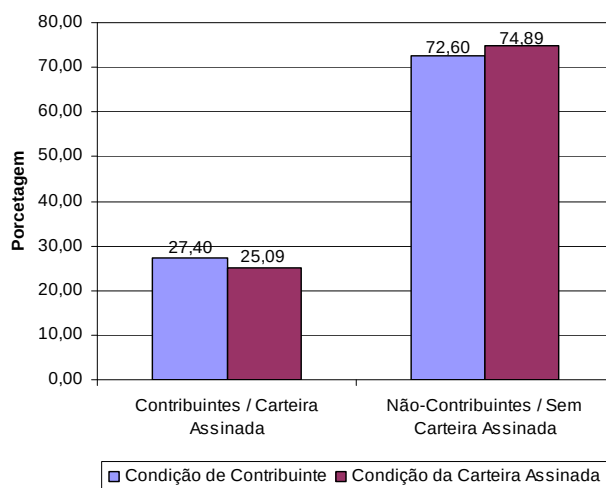
GRÁFICO 4: Frequência das trabalhadoras domésticas por categoria de renda, Brasil, 2004.



Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

Através do gráfico 5 é possível avaliar a natureza do vínculo empregatício das trabalhadoras domésticas e a situação delas com a Previdência Social. É extremamente elevada a proporção destas mulheres que trabalham na informalidade, cerca de 75% delas. Era esperado que o percentual das trabalhadoras que contribuem para a Previdência Social fosse bem próximo do percentual de mulheres com carteira assinada. Contudo, existe uma pequena diferença entre esses valores porque algumas empregadas domésticas sem carteira assinada contribuem por conta própria para Previdência Social, almejando uma reposição de renda quando ocorrer a sua perda de capacidade laborativa.

GRÁFICO 5: Frequência de empregadas domésticas segundo a natureza do vínculo empregatício e a situação com a Previdência Social, Brasil, 2004.



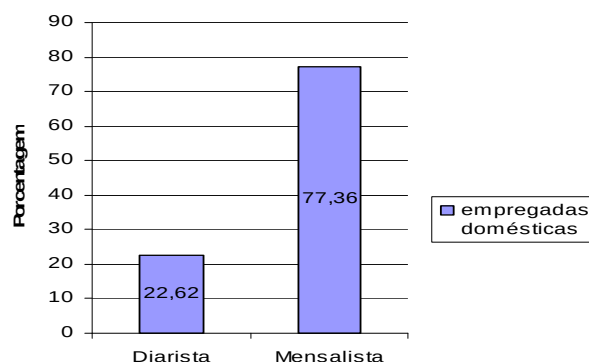
Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

As diferenças entre as Mensalistas e Diaristas

O objetivo desta seção é apontar as principais diferenças entre os dois subgrupos do serviço doméstico: as mensalistas e diaristas, já definidas anteriormente.

Pelo gráfico 6 percebe-se que o grupo das mensalistas é o mais representativo, ou seja, 77,36% de todas as empregadas domésticas trabalham em um único domicílio. Este é um resultado esperado para uma sociedade consideravelmente tradicionalista, visto que esta categoria do emprego doméstico foi a que deu início a este tipo de ocupação no país. Assim, as diaristas exercem um menor peso na atividade doméstica porque é uma categoria mais recente se comparada às mensalistas.

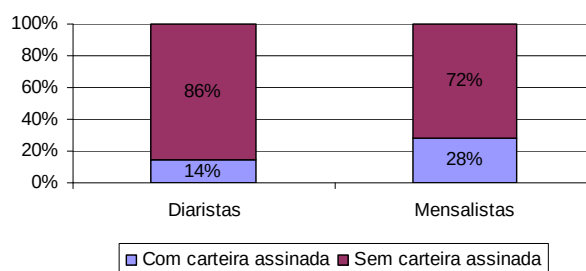
GRÁFICO 6: Divisão das empregadas domésticas em mensalistas e diaristas, Brasil, 2004.



Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

Na análise do vínculo empregatício para ambos os grupos, no gráfico 7, é notável a presença da informalidade. Contudo, essa característica é mais presente entre as diaristas do que entre as mensalistas, pois enquanto que para estas o percentual de mulheres sem carteira assinada corresponde a 72%, para aquelas esse valor é de 86%. Essa diferença ocorre porque as diaristas trabalham em múltiplos domicílios, o que caracteriza a ausência de regularidade num único trabalho, conseqüentemente, dificultando o estabelecimento do vínculo formal de emprego.

GRÁFICO 7: Diferença da natureza do vínculo empregatício para mensalistas e diaristas, Brasil, 2004.



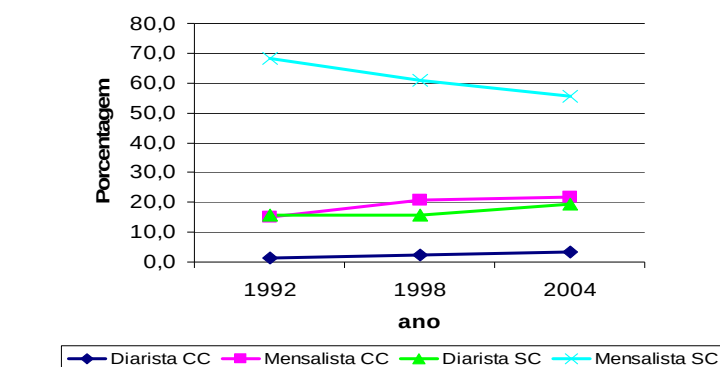
Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

A partir deste ponto do trabalho, todas as análises são feitas para quatro subgrupos distintos: mensalistas com carteira assinada (mensalista CC), mensalistas sem carteira assinada (mensalista SC), diaristas com carteira assinada (diarista CC) e diaristas sem carteira assinada (diarista SC). Assim, foi possível verificar as diferenças entre mensalistas e diaristas e também as diferenças entre empregadas formais e informais.

O gráfico 8 demonstra a evolução desses quatro subgrupos. O grupo mais representativo, as mensalistas sem carteira, que pode ser considerado o mais precário de todas as formas da ocupação doméstica visto que não há nenhuma melhora dos rendimentos através dos múltiplos trabalhos, nem os benefícios da carteira assinada, apresentou uma considerável redução ao longo do período, passando de 68,14% em 1992 para 55,49% em 2004. Em contrapartida, os outros subgrupos apresentaram um ligeiro crescimento, sendo que as mensalistas formais foram as que exibiram uma maior variação e as diaristas com carteira assinada, a menor. Des-

se modo, é razoável assumir que o processo de formalização presente nos anos noventa teve continuação nos anos mais recentes. E uma justificativa para o incremento da proporção de diaristas é que algumas mulheres estão a procura de maiores rendimentos e por isso optam por trabalhar em múltiplos domicílios em detrimento do emprego fixo informal. Pelo lado dos empregadores, é provável que as famílias estejam reduzindo a quantidade de serviços domésticos adquiridos no mercado, através da contratação de uma diarista por apenas alguns dias, como estratégia de redução dos gastos. A diminuição do tamanho das famílias e o forte aumento da proporção de domicílios unipessoais também podem explicar essa tendência no longo prazo.

GRÁFICO 8: Evolução dos subgrupos do emprego doméstico, Brasil.

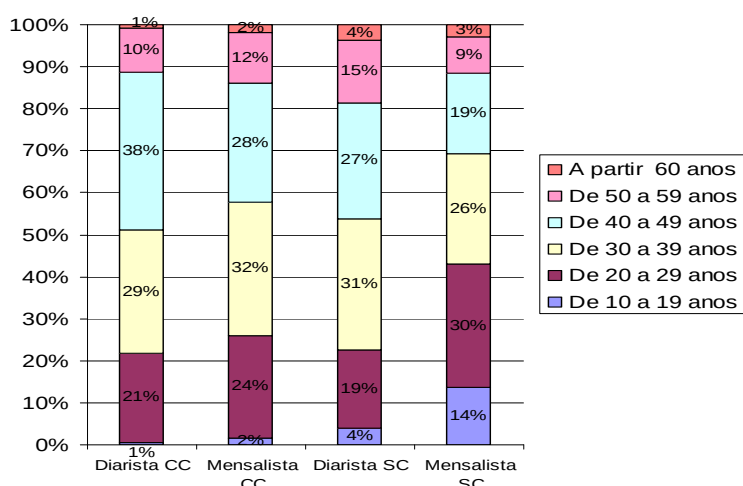


Fonte dos dados básicos: PNAD 1992 – 2004

O gráfico 9 revela que a parcela informal do emprego doméstico apresenta uma porcentagem de mulheres na faixa etária de 10 a 19 anos maior do que a formal, com maior peso nas mensalistas. Isto ocorre, provavelmente, porque as mais jovens estão dispostas a aceitar como primeiro emprego ocupações sem vínculos empregatícios formais. O mesmo acontece para as idosas, as mulheres com mais de 60 anos, contudo esta faixa etária é mais presente entre as diaristas. Neste caso, a possível justificativa é que os empregadores não contratam formalmente mulheres que já estão na idade de receber o benefício previdenciário e também existe a possibilidade de que o benefício já esteja em gozo e que o trabalho doméstico seja apenas uma complementação do rendimento.

As mulheres maduras, com 30 a 49 anos significam grande parte da empregadas domésticas formais, já que elas, devido à idade e ao tempo de serviço, estão sempre a procura de maior estabilidade no trabalho. As diaristas com carteira assinada são mais representadas por mulheres com idades entre 40 e 49 anos, 38%, enquanto que as mensalistas com carteira assinada são mais representadas por trabalhadoras na faixa etária 30 a 39 anos.

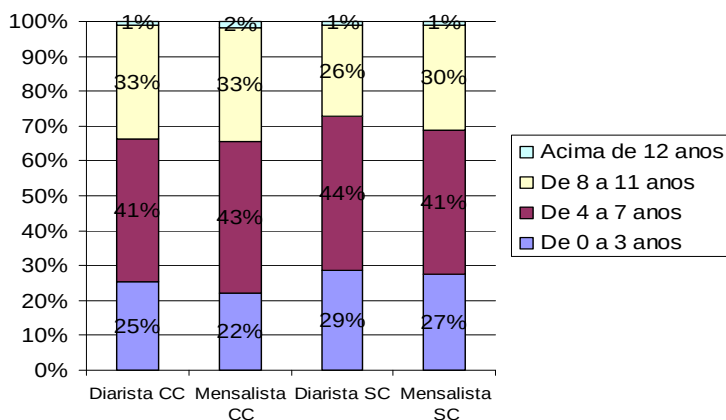
GRÁFICO 9: Composição etária para os quatro subgrupos, Brasil, 2004.



Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

O nível de escolaridade para esses quatro subgrupos não é muito diferente, existindo uma certa homogeneidade entre eles, conforme demonstra o gráfico 10. Contudo, existe uma pequena diferença entre as categorias formais e informais: aquelas que possuem carteira assinada apresentam-se com o nível de escolaridade de 8 a 11 anos de estudo mais freqüente do que nas demais categorias, enquanto que o menor nível, 0 a 3 anos de estudo, é mais representativo entre as trabalhadoras informais.

GRÁFICO 10: Composição da escolaridade medida em anos estudo para os quatro subgrupos, Brasil, 2004.



Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

A tabela 1 demonstra o rendimento médio padronizado pela quantidade de horas trabalhadas para cada subgrupo. As diaristas, em geral, recebem, em média, melhor do que as mensalistas, o que confirma os resultados encontrados nos estudos de LIBERATO (1999). Por outro lado, quando comparamos as formais com as informais, entre as diaristas, percebe-se que elas apresentam seus rendimentos médios parecidos. No entanto, ao aplicar essa mesma análise para as mensalistas, conclui-se que as informais são menos favorecidas no rendimento, pois considerável parte delas recebe até meio salário mínimo (gráfico 11). Ao comparar os quatro grupos, percebe-se que as diaristas com carteira são as que recebem uma melhor remuneração. Todas as categorias apresentam uma alta variabilidade em torno da média, conforme evidencia a coluna do desvio padrão da tabela 1. As mensalistas com carteira assinada são as que percebem o menor desvio padrão, o que significa que os rendimentos delas são os mais estáveis se comparados aos demais grupo. Este resultado pode ser explicado pelo gráfico 11,

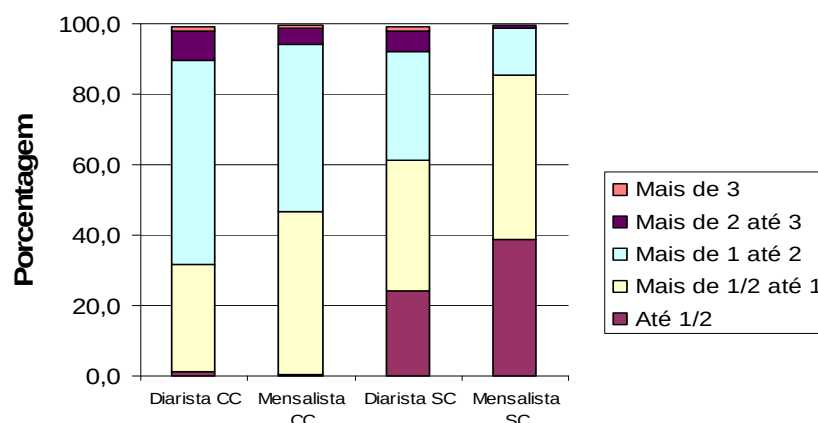
visto que esse subgrupo apresenta uma composição da renda mais concentrada em duas categorias salariais, sendo, portanto, o mais homogêneo de todas as categorias. Apesar do subgrupo mensalista SC ser o de menor média salarial ele apresenta a maior variabilidade em torno da média, em outras palavras, essa categoria é composta por profissionais com salários bastante diversificados o que permite concluir que nem toda mensalista SC recebe um baixo salário. Mas, para sumarizar a informação, pode-se afirmar que, em média, essa classe tem o menor rendimento.

TABELA 1: Rendimento médio por hora trabalhada para cada subgrupo, Brasil, 2004.

Empregadas Domésticas	Média	Desvio padrão
Diarista CC	9,29	8,02
Mensalista CC	7,94	5,49
Diarista SC	9,14	7,12
Mensalista SC	6,60	9,28

Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

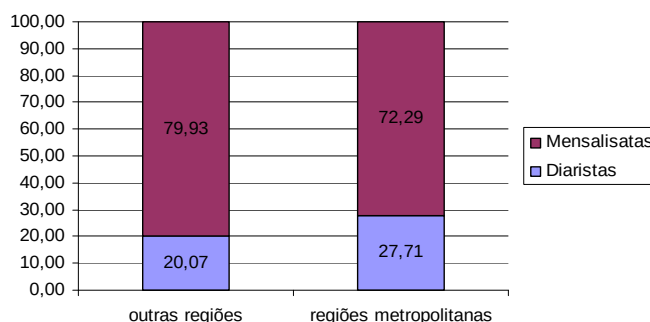
GRÁFICO 11: Composição da renda medida por quantidade de salários mínimos em cada subgrupo, Brasil, 2004.



Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

O gráfico 12 revela que a proporção de diaristas nas regiões metropolitanas é mais elevada que nas demais regiões. Esta análise também foi realizada desagregando os dados pelas cinco regiões brasileiras, e obteve-se resultados bem próximos do encontrado neste gráfico, para cada região. Este resultado pode ser uma justificativa para as diferenças salariais a favor das diaristas, visto que nas áreas metropolitanas, as quais são mais desenvolvidas se comparada às demais, os rendimentos em geral são mais elevados. Uma provável justificativa é que o custo de vida nas regiões metropolitana é mais elevado e o mercado de serviço doméstico é mais desenvolvido, há maiores incentivos a contratação do serviço doméstico por número de horas limitadas, tal que o preço da hora tende a ser mais alto. Com isto, o gasto com o serviço doméstico pelos empregadores se reduz, mas o rendimento total das domésticas pode ser maior quando elas reúnem um maior número de domicílios.

GRÁFICO 12: Distribuição das mensalistas e diaristas nas regiões metropolitanas e não metropolitanas, Brasil, 2004.



Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

Portanto, pode-se inferir que o trabalho em múltiplos domicílios é uma estratégia eficiente de elevação dos ganhos, o que ocorre principalmente nas regiões metropolitanas.

Delineamento dos Perfis

Construção dos perfis extremos e mistos

O método GoM é bastante flexível uma vez que permite testar várias alternativas na obtenção dos perfis extremos, principalmente quanto ao número deles. Portanto, o número de perfis a ser obtido ao final da investigação depende, essencialmente, dos objetivos da análise. Assim, um bom instrumento para a escolha da quantidade de perfis extremos é o conhecimento acerca do tema em estudo, porque desta forma o pesquisador terá uma expectativa, com alto grau de acerto, dos grupos que podem ser gerados.

Perante o universo das trabalhadoras domésticas, é razoavelmente aceitável a escolha por dois grupos extremos, visto que em muitas das variáveis em estudo elas se apresentam em uma divisão bilateral, conforme verificado na revisão da literatura. Por exemplo, elas se dividem em mensalistas e diaristas, formais e informais, contribuintes e não contribuintes da Previdência social, entre outros. Depois de várias tentativas, a fim de verificar qual a variável que forneceria resultados considerados razoáveis, percebeu-se a variável ter carteira assinada foi a responsável pelo delineamento dos dois perfis extremos. Após a definição do número de perfis, faz-se necessário determinar, no conjunto de categorias existentes em cada variável, quais serão inseridas no delineamento de cada um dos perfis. Para a definição dos perfis mistos, foram criadas expressões que descrevem a combinação de graus de pertinência das trabalhadoras domésticas aos perfis extremos. O critério de alocação das mulheres para cada perfil foi estabelecido a partir grau de pertencimento da seguinte maneira:

Perfis extremos:

- Pior perfil: se $\{g1 \geq 0,8\}$ a trabalhadora doméstica tem pelo menos 80% das características do perfil extremo 1.
- Melhor perfil: se $\{g2 \geq 0,8\}$ a empregada doméstica tem pelo menos 80% das características do perfil extremo 2.

Perfis mistos:

- Médio baixo: se $\{0,6 \leq g1 < 0,8 \cap 0,2 \geq g2 < 0,4\}$ a empregada doméstica será alocada para o perfil misto que tem características próximas do perfil extremo 1 mas com algumas do perfil extremo 2.
- Médio alto: se $\{0,6 \leq g2 < 0,8 \cap 0,2 \geq g1 < 0,4\}$ a empregada doméstica será alocada para o perfil misto que tem características próximas do perfil extremo 2 mas com algumas do perfil extremo 1.

Este critério foi bastante rigoroso uma vez que a trabalhadora doméstica deve apresentar pelo menos 80% das características de um dos perfis extremos para então ser alocada para ele. O intuito desse procedimento é agrupar no “melhor” e no “pior” perfil mulheres que apresentem um alto grau de pertencimento a eles, visto que o interesse deste estudo é verificar a prevalência de ambos e deste modo investigar o quanto essa profissão é vulnerável e precária.

Análise dos quatro perfis

Esta sub-seção tem como objetivo verificar as características dos quatro perfis construídos através do GoM. Apesar da caracterização dos perfis ter levado em conta todas as variáveis anteriormente listadas, a análise que se segue enfatiza as variáveis que foram discutidas na seção descritiva: idade, escolaridade, renda e categorias de vínculo de trabalho (mensalista CC, diarista CC, mensalista SC e diarista SC).

Resumidamente, pode-se traçar as características gerais de cada perfil. O pior perfil engloba as trabalhadoras domésticas mais jovens e que por isso ainda estão estudando e recebem auxílio educação ou domésticas com mais de 60 anos que apresentam baixa escolaridade. Elas trabalham por um maior número de horas e também percebem os menores salários dentre as profissionais dessa ocupação, características que concordam com a análise descritiva da categoria típica desse perfil: as mensalistas sem carteira. Além disso, a condição de empregada doméstica no domicílio e na família é característica deste grupo, sendo este, talvez, o motivo de receberem auxílio-moradia e não receberem auxílio-transporte. Este é também um perfil típico das regiões Norte e Nordeste, o que pode ser justificado pelo fato de que são regiões economicamente desfavoráveis, se comparadas as demais, e que por isso, não são muitos os que podem contratar para suas residências empregados com salários melhores e com carteira de trabalho assinada. As mulheres pardas são as que melhor representam este perfil.

Já o melhor perfil apresentou as melhores características na maioria das variáveis. As trabalhadoras deste grupo encaixam em faixas etárias acima de 30 anos de idade, e a cor branca foi característica deste grupo. O nível de escolaridade delas é intermediário, porém os mais altos dentre as domésticas. As características econômicas também são favoráveis: elas percebem os melhores rendimentos da ocupação, recebem auxílio-transporte e trabalham por um número de horas intermediário, no máximo 40 horas semanais. A posição na família ou no domicílio como cônjuge levam essas mulheres maduras a demandar uma maior estabilidade no emprego uma vez que elas provavelmente trabalham para ajudar na composição da renda familiar. Essas particularidades são consistentes com a categoria mensalista com carteira. Além disso, esse “tipo” de empregada doméstica é predominante nas regiões Sudeste e Sul, o que era esperado, visto que essas regiões apresentam uma economia mais sólida, onde grande parte dos empregadores pode estabelecer relações formais com seus empregados domésticos e também pagar melhores salários. Ademais, esse grupo apresentou a característica de morar em regiões metropolitanas, o que, conforme visto na análise descritiva desse estudo, elevaria os rendimentos.

As particularidades dos perfis intermediários foram mais difíceis de determinar. O delineamento destes foi feito para a maioria das variáveis, focalizando aquelas descritas acima, tendo por base a variável categoria de vínculo, a qual foi totalmente desagregada entre os 4 grupos; em outras palavras, cada uma de suas 4 possibilidades particularizou um perfil.

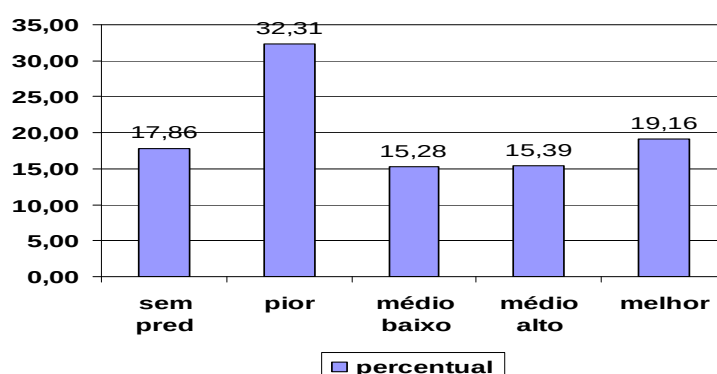
Assim, o perfil médio baixo foi definido por mulheres que são diaristas sem carteira, as quais acompanham a tendência do “pior” perfil na variável idade, absorvendo mulheres de todos os grupos etários, principalmente nas faixas etárias de 20 a 29 anos e 60 e mais. Em termos de escolaridade, este perfil apresentou uma alta heterogeneidade, mas piorou na educação se comparado ao perfil mais precário, uma vez que a proporção de analfabetas e de mulheres com o menor nível de escolaridade neste grupo apresentou-se ligeiramente maior que no pior perfil. Os rendimentos mais frequentes dessas mulheres são: até meio salário mínimo

e de meio a 1 salário mínimo. Elas se concentram nas regiões Sudeste e Nordeste. Essas trabalhadoras recebem auxílios moradia e educação, mas em proporções um pouco menores do que no pior grupo. No entanto, o auxílio alimentação, o qual é considerável em todos os perfis, foi menos freqüente neste grupo.

Por último, defini-se sucintamente o perfil médio alto, o qual foi caracterizado, em certa parte arbitrariamente, pelas diaristas com carteira assinada. Este grupo apresenta as características bem próximas do melhor perfil, as idades também são maduras entre 40 a 59 anos. Em relação aos rendimentos e a escolaridade esses grupos de maior qualidade não apresentaram diferenças significativas, percebendo os melhores salários da atividade doméstica e os maiores níveis de escolaridade da ocupação. Ainda, as regiões brasileiras mais freqüentes desse grupo foram Sudeste e Sul, e também residir em região metropolitana foi uma característica discriminante para esse perfil.

A freqüência das trabalhadoras domésticas em cada perfil está representada no gráfico 13. É importante ressaltar a presença do grupo sem predomínio, o qual incorporou aquelas mulheres que não apresentaram características suficientes para serem alocadas a um dos perfis determinados. O perfil pior foi o que apresentou maior freqüência, os intermediários apresentaram valores bem próximos, e o melhor apresentou uma diferença considerável de 13,15 pontos percentuais se comparado ao pior perfil. Estes números demonstram que a atividade doméstica é realmente heterogênea, na medida em que não houve o predomínio de um único perfil e algumas mulheres não foram agregadas a qualquer um dos grupos definidos.

GRÁFICO 13: Freqüência relativa dos perfis.



Fonte dos dados básicos: PNAD 2004

Conforme vários estudos já demonstraram, o serviço doméstico está entre as posições menos favoráveis e precárias, quanto ao vínculo de trabalho, à remuneração, à proteção social ou às condições de trabalho propriamente ditas. Contudo, dentre as empregadas domésticas, existem muitas diferenças que podem tornar esse tipo de trabalho ainda mais precário ou, ao contrário, um pouco mais estável. Esse estudo verificou quais características que levam a essas condições distintas para tal atividade.

Percebeu-se que o vínculo empregatício é um fator determinante para pertencer aos melhores perfis, uma vez que esse vínculo traz consigo alguns benefícios trabalhistas. A escolaridade juntamente com a idade também foram variáveis discriminantes, tendo em vista que as mulheres mais escolarizadas foram alocadas nos melhores grupos. É interessante ressaltar a condição de empregada doméstica no domicílio e na família para o pior perfil, o que leva aos empregadores a fornecer vários auxílios, mas em compensação elas trabalham um maior número de horas.

Deste modo, a conclusão é que as trabalhadoras domésticas compõem uma ocupação bastante diversificada. Apesar deste já ser considerado um trabalho mais precário, cerca de 33% dessas trabalhadoras convive com situações ainda mais instáveis, um dado preocupante, uma vez que corresponde a quase um terço de todas as domésticas. Este fato pode ser inter-

pretado como consequência da frágil legislação que ampara essas trabalhadoras e, principalmente, pela informalidade que é favorecida por não existir uma fiscalização para essa ocupação, o que seria uma operação trabalhosa por tratar-se de um serviço realizando no interior das residências. Por outro lado, 34,55% (melhor + médio alto) dessas trabalhadoras convivem em situações mais estáveis. Contudo, essa proporção é consideravelmente pequena, sobretudo se se considera que o emprego doméstico é considerado uma ocupação mais precária relativamente aos outros tipos de ocupação feminina.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A informalidade é a relação de trabalho mais freqüente entre as trabalhadoras domésticas, como consequência de uma legislação precária e da dificuldade de fiscalização do trabalho realizado dentro dos domicílios. Por um lado, as mensalistas com carteira de trabalho assinada estão teoricamente em situação de maior estabilidade e ainda são asseguradas pela Previdência Social, visto que são contribuintes. Por outro lado, para as diaristas que trabalham em múltiplas residências e, por isso, são autônomas e não propriamente empregadas, caracterizando uma relação essencialmente informal, essa relação de trabalho é mais atraente do que o trabalho fixo e formal das mensalistas com carteira. Isso ocorre por duas razões. Em primeiro lugar, a remuneração, definida em termos de dia de trabalho, tende a ser mais generosa e se a trabalhadora consegue reunir um número maior de domicílios para prestar serviço, a remuneração mensal pode ser bem mais elevada do que no caso da domicílio único. Além disso, com a diminuição do tamanho das famílias, a maior praticidade no gerenciamento doméstico e as dificuldades crescentes das famílias em garantir a compra de serviços domésticos extensivos, as famílias optam cada vez mais por contratar serviços diários ao invés de mensais, elevando a demanda por diaristas. Assim, se torna difícil determinar se a informalidade é realmente o maior problema para essa atividade laboral.

O processo de formalização vivenciado nos anos noventa pode ser considerado como contínuo até os anos mais recentes, na medida em que houve uma considerável redução na proporção de trabalhadoras mensalistas sem carteiras, as quais são as mais freqüentes entre as empregadas domésticas, e um aumento na representatividade de outros subgrupos, principalmente, das mensalistas com carteira, que apresentaram o maior ganho percentual.

Através do delineamento dos quatro perfis típicos do trabalho doméstico, obtidos pelo emprego da metodologia GoM, foi possível confirmar o alto grau de diversidade presente entre as trabalhadoras domésticas, uma vez que elas se distribuem por todos eles, sendo que algumas permanecem no grupo sem predomínio porque não apresentam características suficientes para serem alocadas em um dos grupos formados. Este resultado sugere que dentro da ocupação doméstica existem mulheres que convivem com situações de maior precariedade e também empregadas que vivenciam um trabalho mais estável e bem remunerado. Além disso, dado que o serviço doméstico já é considerado precário, a proporção de quase um terço de trabalhadoras pertencentes ao grupo mais instável é notavelmente elevada, significando que cerca de 6% da força de trabalho feminina está empregada no pior tipo de emprego doméstico.

O presente estudo sofreu algumas limitações por se tratar de uma análise para todo o país, o que impossibilitou captar as diferenças regionais. Assim, seria relevante fazer as mesmas investigações realizadas neste trabalho para cada uma das cinco regiões brasileiras. Seria interessante também, diferenciar cada uma das regiões metropolitanas, já que constatou-se que é nelas que o trabalho doméstico como diarista é mais freqüentemente observado.

REFERÊNCIAS

- BARROS, R. P. ; CORSEUIL, Carlos Henrique ; FOGUEL, Miguel Nathan . Os incentivos adversos e a focalização dos programas de proteção ao trabalhador no Brasil. Planejamento e Políticas Públicas (IPEA), n. 22, p. 3-45, 2000.
- BISSI, L. F. ; BISSI, Luciano Fávaro . A Previdência Social e o Mercado de Trabalho Doméstico no Brasil, número 11, volume 14, novembro de 2002.
http://www.previdenciasocial.gov.br/docs/inf_novembro02.pdf
- BRUSCHINI, C. *Mulher, casa e família: cotidiano nas camadas médias paulistanas*. São Paulo: Fundação Carlos Chagas; Vértice/Revista dos Tribunais, 1990.
- BRUSCHINI, M. C. A. ; LOMBARDI, M. R. . A dupla face do trabalho feminino no Brasil: o emprego doméstico e as novas ocupações. Informe Ped Mulher, Porto Alegre, RS, v. 1, n. Ano 9, p. 31-33, 2000.
- COUTINHO, G.. Ainda nos Tempos de Casa Grande e Senzala - Domésticos: rebelai-vos, novos "zumbis" e "quilombolas", 2006.
http://www.anamatra.org.br/opiniaio/artigos/ler_artigos.cfm?cod_conteudo=7153&descricao=artigos
- FERNANDES, C. M. ; MENDONÇA, Joseanie . Mulheres responsáveis por domicílios no Brasil: uma investigação com base no Censo 2000.. In: XIV Encontro Nacional de Estudos Populacionais - ABEP, 2004, Caxambu. Anais do XIV Encontro Nacional de Estudos Populacionais - ABEP, 2004. v. I.
- LIBERATO, V. C. ; LIBERATO, V. C. . A dinâmica do serviço doméstico remunerado nos anos noventa no Brasil. Anais da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, Belo Horizonte, v. 1, p. 63-73, 1999.
- MANTON, K. G, WOODBURY, M. A., TOLLEY, H. D. Statistical applications using fuzzy sets. New York: John Wiley, 1994. 312p. Cap. 2. The likelihood formulation of the fuzzy set partition. p.21-49.
- MANTON, K. G, WOODBURY, M. A., TOLLEY, H. D. Statistical applications using fuzzy sets. New York: John Wiley, 1994. 312p. Cap. 3. Estimation of the parameters of the GoM model. p.50-86.
- MELO, F. L. B. . Trajetórias no mercado de trabalho: perfis socioocupacionais de indivíduos e casais da Grande São Paulo, 2006.
- Nota Técnica do Dieese – Incentivo a Formalização do Emprego Doméstico. Número 25, Junho de 2006.

RIOS-NETO, WAJNMAN, S. Quantas serão as mulheres: cenários para a atividade feminina. 1998, 27 p. (Trabalho apresentado no Seminário sobre relações de gênero e trabalho no Brasil, realizado no NEPO/UNICAMP em abril de 1998. Mimeogr.).

SOARES FILHO, José. Direitos trabalhistas e previdenciários do empregado doméstico . Jus Navigandi, Teresina, ano 10, n. 1143, 18 ago. 2006. Disponível em:

<<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=8811>>. Acesso em: 06 set. 2006

WAJNMAN, S. . Mulheres na sociedade e no mercado de trabalho brasileiro: avanços e entraves. In: Marta Porto. (Org.). Olhares femininos, mulheres brasileiras. Rio de Janeiro: X Brasil, 2006, v. 4, p. 77-108.

O MERCADO DE TRABALHO NO BRASIL: REGIÕES METROPOLITANAS E NÃO-METROPOLITANAS

*Camila Kraide Kretzmann**

*Marina Silva da Cunha***

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar o mercado de trabalho nas regiões metropolitana e não-metropolitana do Brasil, através de dados obtidos junto ao CAGED/MTE. O artigo apresenta de forma breve um histórico da economia brasileira relacionando taxas de crescimento econômico no período de 1996 a 2006 e o emprego. O trabalho considera de forma agregada e desagregada as nove regiões metropolitanas atendidas pelo Ministério do Trabalho e Emprego e suas respectivas regiões não-metropolitanas. Ao verificar o saldo de emprego durante todos os anos, para ambas as regiões, a região não-metropolitana ocupa 50,6% deste mercado, ou seja, tais regiões têm apresentado uma dinâmica maior que as metropolitanas, as quais, no entanto, detêm ainda a maior parcela do mercado de trabalho.

Palavras-chave: emprego; região metropolitana; região não-metropolitana; Brasil.

* Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Economia - Universidade Estadual de Maringá
camilakre@yahoo.com.br

** Pós-Doutora em Economia pela Universidade de Brasília, Professora Titular do Departamento de Economia - Universidade Estadual de Maringá
mscunha@uem.br

ABSTRACT

The objective of this work is to analyze the market of work in the regions metropolitan and not-metropolitan of Brazil, through data gotten next to the CAGED/MTE. The article presents of brief form a description of the Brazilian economy relating taxes of economic growth in the period of 1996 the 2006 and job. The paper considers of form aggregate and disaggregated the nine regions metropolitans taken care of for the Ministry of the Work and Job and its respective regions not-metropolitans. When verifying the job balance during every year, for both the regions, the region not-metropolitan occupies 50.6% of this market, or either, such regions has presented a bigger dynamics that the metropolitans, which, however, still withhold the biggest parcel of the work market.

Key words: employment, metropolitan region, not-metropolitan region, Brazil.

1. Introdução

Os resultados encontrados pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) fez com que surgisse a hipótese de que o mercado de trabalho nas regiões metropolitanas estaria apresentando comportamento relativamente diferenciado e menos dinâmico que o do interior do país. Os dados do IBGE apontam dificuldades na geração de emprego nas principais metrópoles do Brasil, enquanto que o Caged mostra forte geração de empregos formais no interior do país (Kubrusly e Saboia, 2006)¹.

A partir de meados da década de 1990, o emprego nas regiões metropolitanas já apresentava sinais de estagnação. Conforme Ramos e Brito (2004) a taxa de desemprego das regiões metropolitanas, consideradas pela PME, em 1998 e 1999 apresentou aumento abrupto, o que não ocorria desde a profunda recessão de 1981.

A principal mudança no emprego e no salário industrial verificada na década de 90 (abertura da economia, competição, redução de barreiras, modernização e crescimento de produtividade, sendo que este último veio com baixo crescimento econômico) foi a redução da importância da região sudeste e o crescimento da região sul, de acordo com Saboia (2001). Esta parcela perdida de emprego dirigiu-se principalmente para a região sul e centro-oeste, nos setores tradicionais e modernos.

Em 2000, a taxa de desemprego apresentou queda acentuada, mas nunca retornou aos baixos níveis de antes de 1994. Em 2001 o desemprego metropolitano ficou estável, mas em 2002 passou a ser preocupante, principalmente em função do período eleitoral, que torna a reduzir o emprego no país. A partir de 2004 há uma recuperação do mercado de trabalho, até porque o crescimento econômico demonstrou-se suficiente para isso, acima de 5%. No ano de 2005 o emprego decresce novamente chegando a um patamar mais elevado em 2006, porém, não tanto como em 2004.

Conforme Blanchard e Katz (1992), que analisaram o caso dos Estados Unidos, o desemprego apresenta características gerais de “altos” e “baixos” regionais, para o caso dos Estados Unidos. Trata-se de *booms* quando há aceleração do crescimento de emprego, e *slumps* quando há um retardamento do mesmo. Para os autores, tais mudanças são transitórias, e o mecanismo de ajustamento é a mobilidade do trabalho, e não a criação ou migração do mesmo.

Neste contexto, o objetivo deste artigo é aprofundar o estudo sobre mercado de trabalho metropolitano e não-metropolitano para o período de 1996-2006, ressaltando as diferenças entre as regiões metropolitanas e as não-metropolitanas.

A hipótese levantada no artigo é que o emprego formal ainda predomina nas regiões metropolitanas, apesar de ter havido melhoras significantes nas não-metropolitanas. Para tanto, este trabalho está subdividido em 4 seções, além desta introdução. A seção 2 apresenta a metodologia utilizada para analisar o emprego formal no Brasil; a seção 3 apresenta a evolução do mercado de trabalho, chamando atenção para as fases enfrentadas pela economia brasileira, a seção 4 faz uma análise desagregada do mercado de trabalho para os 9 estados brasileiros; a seção 5, com a análise setorial; e, por fim, a seção 6 dispõe as considerações finais.

¹ Tal artigo utiliza a base de dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE, considerando 10 regiões, as nove metropolitanas (iguais às do CAGED/MTE) e o Distrito Federal., utilizando dados de 2001.

2. Metodologia

Os dados utilizados neste trabalho são do Ministério do Trabalho e Emprego - RAIS/CAGED (Relação Anual de Informações Sociais /Cadastro Geral de Empregados e Desempregados). Através deste banco de dados é possível trabalhar com o saldo, admitidos menos desligados, de empregados nas regiões metropolitanas brasileiras, que inclui as seguintes regiões: Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre e na região não-metropolitana, isto é, cada um dos nove estados brasileiros (Pará, Ceará, Pernambuco, Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul) subtraídos das respectivas regiões metropolitanas, para o período de 1996 a 2006, através de dados mensais.

Assim, trabalha-se com uma amostra do país, isto é, aqui o Brasil está representado pela soma de todos os estados brasileiros analisados.

O trabalho apresenta uma análise descritiva do emprego formal na região metropolitana, na região não-metropolitana e no Brasil, representado pelos nove estados. Também será abordada a geração de emprego nos principais setores de produção da economia: Indústria, Construção Civil, Comércio, Serviços e Agropecuária.

É importante salientar que as séries temporais foram sazonalizadas pelo método da média aritmética móvel, centralizados em 12 períodos². O ajustamento sazonal foi aplicado para obter melhor entendimento das séries. Assim, as séries originalmente de janeiro/96 a janeiro/07, transformaram-se em séries sazonalizadas de julho/96 a julho/07.

3. Evolução do mercado de trabalho nas regiões brasileiras

De acordo com a Figura 1, percebe-se que houve uma grande melhora no emprego a partir de 1999, mais precisamente, no final de 1999 e início de 2000. Quando de fato a economia passava por uma fase de ajuste em um contexto externo adverso, isto é, política fiscal restritiva e certa estagnação da atividade econômica, para melhorar no curto prazo o saldo da balança comercial. Ainda em 1996 o emprego parece ascender, em função do crescimento econômico. Porém, já no final de 1997, e nos anos de 1998 e 1999, o saldo de emprego se apresenta de maneira decrescente e negativa, nas regiões metropolitanas e não-metropolitanas, e obviamente, refletindo no país como um todo.

A partir do Plano Real (meados de 1994) até janeiro de 1999, há uma rápida expansão da demanda interna, em função da redução do imposto inflacionário e valorização da taxa de câmbio, fato este que leva a um rápido crescimento das importações. De acordo com Silber (2002) as restrições iniciais ao crédito e o crescimento da taxa de juros não foram suficientes para controlar a rápida expansão do nível de atividade econômica, a variação do PIB confirma tal expansão³. No setor externo observou-se transformação do superávit em déficit comercial.

Conforme Giambiagi (1999) já havia previsto, o maior dinamismo da economia, posteriormente, foi que permitiu maior geração de empregos (que de fato ocorreu a partir dos anos 2000) e uma queda gradual da taxa de desemprego aberto. Ainda de acordo com o trabalho do autor, a economia brasileira precisava crescer a taxas de 5% ou mais para não haver desemprego elevado.

A partir de 2001 teve início uma desaceleração econômica, e isto esteve associado à crise de energia elétrica (e o conseqüente racionamento), e à volatilidade dos mercados

² Para maiores detalhes, ver Hoffman (2006).

³ A taxa de crescimento econômico de 1994 a 2006, em percentual, foi igual a 5,82, 4,22, 2,15, 3,38, 0,04, 0,25, 4,31, 1,31, 2,66, 1,15, 5,71, 2,94 e 3,7, respectivamente (IBGE).

externos (crise da Argentina e atentados terroristas contra os EUA)⁴. Apesar dos fatores interno e externo negativos, o país conseguiu manter o emprego metropolitano estável.

Por outro lado, em 2002, quando as incertezas prejudicavam o crescimento econômico: ano eleitoral, que indicou a vitória do candidato da oposição nas eleições presidenciais brasileiras, e o ataque americano contra o Iraque, levando a uma redução do emprego no Brasil.

No ano de 2003, a percepção da instabilidade dos preços e as expectativas em relação ao comportamento da taxa de câmbio nortearam a adoção de políticas restritivas - fiscal e monetária, pelo novo governo. Contudo, as relações com o setor externo, alavancadas pelo resultado positivo da balança comercial, apresentaram sinais de melhora, principalmente no que tange às transações correntes, que registraram superávit. Fatos estes que levaram a nova queda acentuada do emprego.

A partir do 2º semestre de 2003, cuja percepção de queda de inflação é nítida, gera-se redução na taxa básica de juros. Assim, no ano de 2004 há queda de 10 pontos percentuais da Selic⁵. Portanto, 2004 apresenta juros menores, cenário internacional favorável, contínuo crescimento da balança comercial, provocado pelo crescimento das exportações. Com isto, observou-se uma retomada do crescimento do PIB e, conseqüentemente, o mercado de trabalho age de forma positiva de acordo com tal cenário.

Após o período de aceleração da economia brasileira em 2004, 2005 volta a apresentar desaceleração associada a uma política monetária contracionista iniciada no final de 2004, buscando conter pressões inflacionárias no início de 2005. No entanto, o cenário externo permanecia favorável e, novamente, o saldo da balança comercial crescia. Pode-se destacar a estabilidade econômica e a menor vulnerabilidade externa. Com os juros a um nível aceitável, o mercado de trabalho foi reativado com certo crescimento e aumento da massa real de rendimentos, aliado a um mercado de crédito bem definido. O bom desempenho do mercado de trabalho deveu-se ao aproveitamento do parque industrial e a força de trabalho ociosa⁶.

Em 2006, houve queda da taxa de juros, persistência da valorização cambial, que favorece importações e reduz exportações, saldo positivo da balança comercial, expansão do crédito e elevação do consumo interno, aumento da capacidade de consumo das faixas de salários mais baixos da população, crescimento consistente da indústria no início do ano, elevação do nível de investimento na construção civil e na indústria⁷. Assim, o mercado de trabalho manteve-se com um mesmo saldo positivo que do ano anterior.

Com isso, a análise da geração de emprego no mercado de trabalho metropolitano e não-metropolitano no período de 1996 a 2006, pode ser subdividido em 3 fases. A primeira fase é caracterizada por queda de emprego, cujo saldo é negativo, de julho de 1996 até final de 1998. A segunda fase é marcada pelo crescimento do emprego, que vai de 1999 a 2003. A terceira fase apresenta uma nova fase de crescimento de emprego, até metade de 2004, aproximadamente, quando então inicia uma queda suave e volta a estabilidade na metade de 2005 até o final do período.

⁴ IBGE.

⁵ Em 2003 a Selic chegou a 26,5% a.a., enquanto que em 2004 tal taxa era de 16,5% a.a., em janeiro.

⁶ Ruiz (2006).

⁷ DIEESE.

Figura 1 – Emprego no mercado de trabalho nas regiões metropolitanas e não-metropolitanas, 1996-2006.

Fonte: CAGED/MTE.

Com relação à hipótese inicial, existe forte crescimento do emprego nas regiões metropolitanas, mas as regiões não-metropolitanas, nos últimos anos, conseguiram gerar, também, novos postos de trabalho. No início do período analisado (1996), quando o saldo de emprego era negativo, isto é, havia mais desligamentos de postos de trabalho do que admissões, as regiões não-metropolitanas apresentavam o menor número de demissões, e em 2006, ocupava 43,7% do mercado de trabalho formal.

Ao verificar o saldo de emprego durante todos os anos, para ambas as regiões, a região não-metropolitana ocupa 50,6% deste mercado, ou seja, tais regiões têm apresentado uma dinâmica maior que as metropolitanas, as quais, no entanto, detêm ainda a maior parcela do mercado de trabalho.

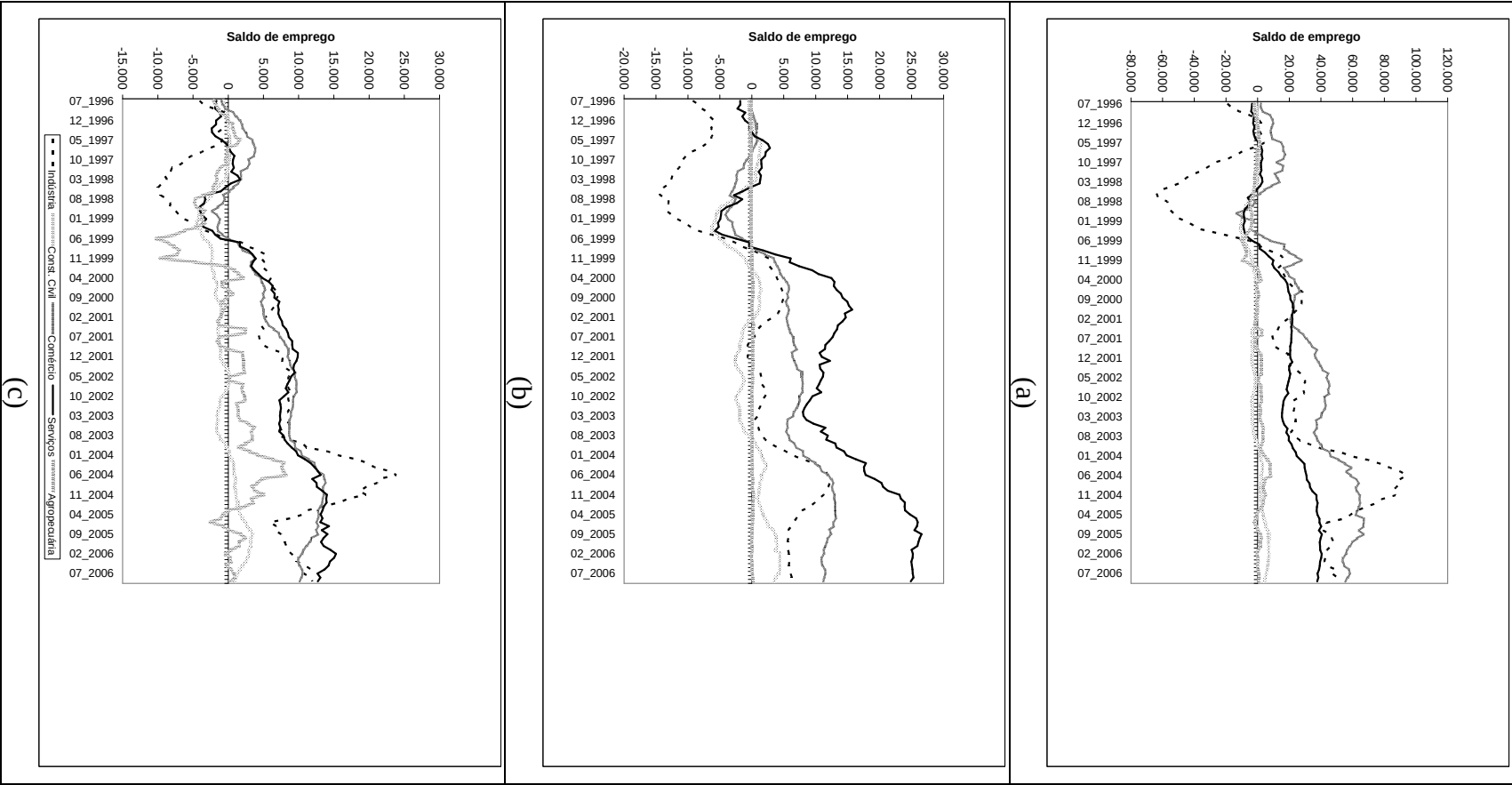
O emprego nestas regiões, de acordo com a Figura 1, pode ser dividido em 4 fases: fase 1, quando o saldo de emprego é negativo no país, nas regiões não-metropolitanas e nas regiões metropolitanas, sendo que nesta última o saldo é um pouco melhor, fase esta que perdura até o final de 1999; fase 2, na qual há um crescimento do emprego, e a região metropolitana também se encontra em situação mais favorável que a região não-metropolitana, até início de 2001; fase 3, quando a região não-metropolitana ultrapassa os níveis de emprego da região metropolitana, até o início de 2005; e, a fase 4, em que há uma estabilização do emprego, em ambas as regiões, até o final do período.

O crescimento do PIB pode explicar os picos de emprego encontrados nos anos de 2000 e 2004. O ano de 2000 destaca-se pelo fato de o crescimento econômico ter sido expressivo, 4,31%. Em 2004 o emprego gerado também se sobressai, já que o PIB variou em 5,71%. Considerando os setores da economia, tem-se: Indústria (6,2%), Agropecuária (5,3%) e Serviços (3,7%)⁸.

A Figura 2 apresenta o emprego setorial. Observa-se relativa estabilidade nos meses de julho, agosto e setembro nos setores de Comércio e Serviços, enquanto que a Indústria apresenta picos (baixo – jan.1998 e alto – dez. 2003). Os setores Construção Civil e Agropecuária não oscilaram durante o período, permanecendo muito próximos do eixo.

⁸ IBGE.

Figura 2 – Emprego total (a), na região metropolitana (b) e na região não-metropolitana (c), por setor econômico, 1996-2006.

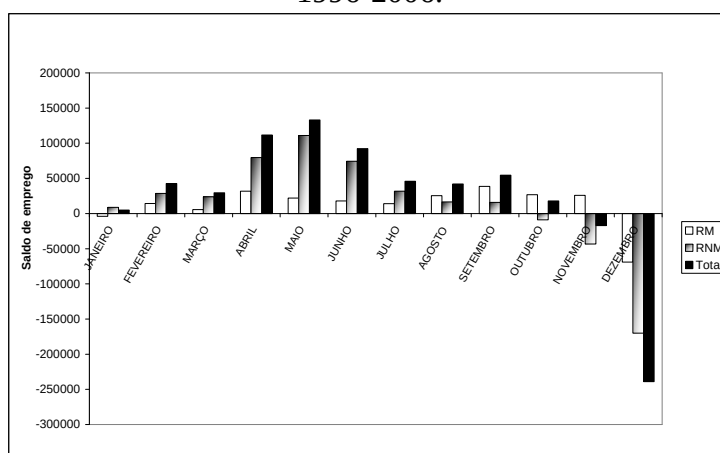


Fonte: CAGED/MTE.

Em (b) é apresentado o emprego na região metropolitana e em (c) na região não-metropolitana, por setor. Em (b) e (c) podem ser destacados diferenciais importantes de cada região. Por exemplo, a região metropolitana vem empregando mais no setor de Serviços, desde 1999, em seguida aparece o Comércio, depois a Indústria, a Construção Civil e, por fim, a Agropecuária. A região não-metropolitana, apresentada em (c), nos três últimos anos também é liderada pelo setor de Serviços. Entre 2003 e 2004 a Indústria ocupava a melhor posição, no entanto, nos últimos dois anos parece que tal setor tomou novo fôlego e encontra-se um pouco acima do Comércio nos últimos meses. A Agropecuária apresenta muitas oscilações e uma queda evidente em 2004, quando o setor enfrenta mais uma crise.

Para melhor ilustrar o que ocorre com o emprego formal no Brasil, a Figura 4 traz o emprego médio mensal, buscando caracterizar as oscilações do emprego durante o ano. Pode-se perceber aumento do emprego até maio, em especial em função de um acréscimo do saldo na região não-metropolitana, e, a partir de junho registra quedas, que acabam influenciando negativamente sobre o país, já que a região não-metropolitana decresce com maior participação do que a metropolitana. No final do ano ocorre um movimento sazonal, já que em toda a série do CAGED o saldo de dezembro é negativo, os motivos são perdas de emprego nas indústrias alimentícia e de bebidas; o período de entressafra prejudica as contratações na agricultura, e além disso há uma forte retração do emprego no setor de serviços. E isto acontece de forma mais expressiva nas regiões não-metropolitanas.

Figura 3 - Emprego médio mensal: região metropolitana, região não-metropolitana, 1996-2006.



Fonte: Dados básicos CAGED/MTE.

A seguir será analisado o emprego formal de maneira desagregada, considerando cada estado individualmente e suas regiões metropolitanas e não-metropolitanas, buscando identificar as principais diferenças e similaridades.

4. Análise desagregada do emprego

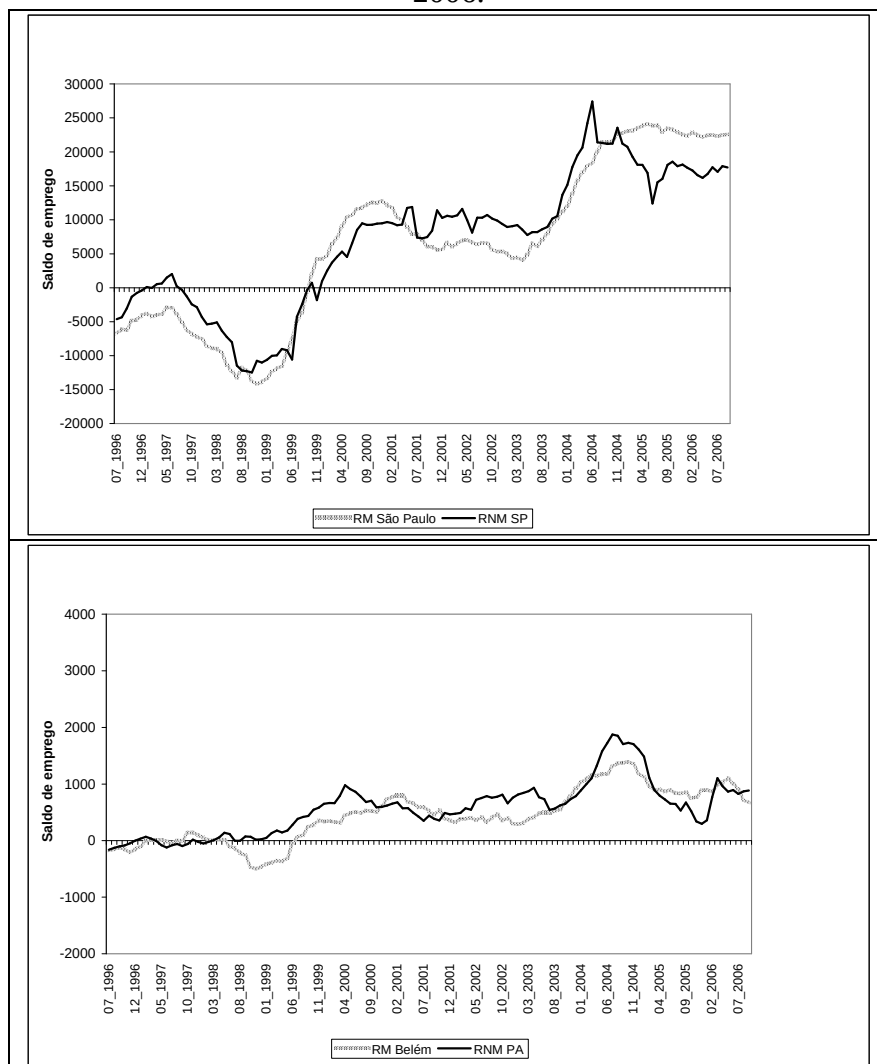
Para analisar os nove estados aqui apresentados, os mesmos serão divididos em 3 grupos:

- Grupo 1: Estados aonde o emprego é verificado tanto nas regiões metropolitanas, quanto nas não-metropolitanas, na maior parte do período analisado;
- Grupo 2: Estados nos quais existem predomínio de emprego na região metropolitana;

- Grupo 3: Estados cujo predomínio de emprego se dá na região não-metropolitana.

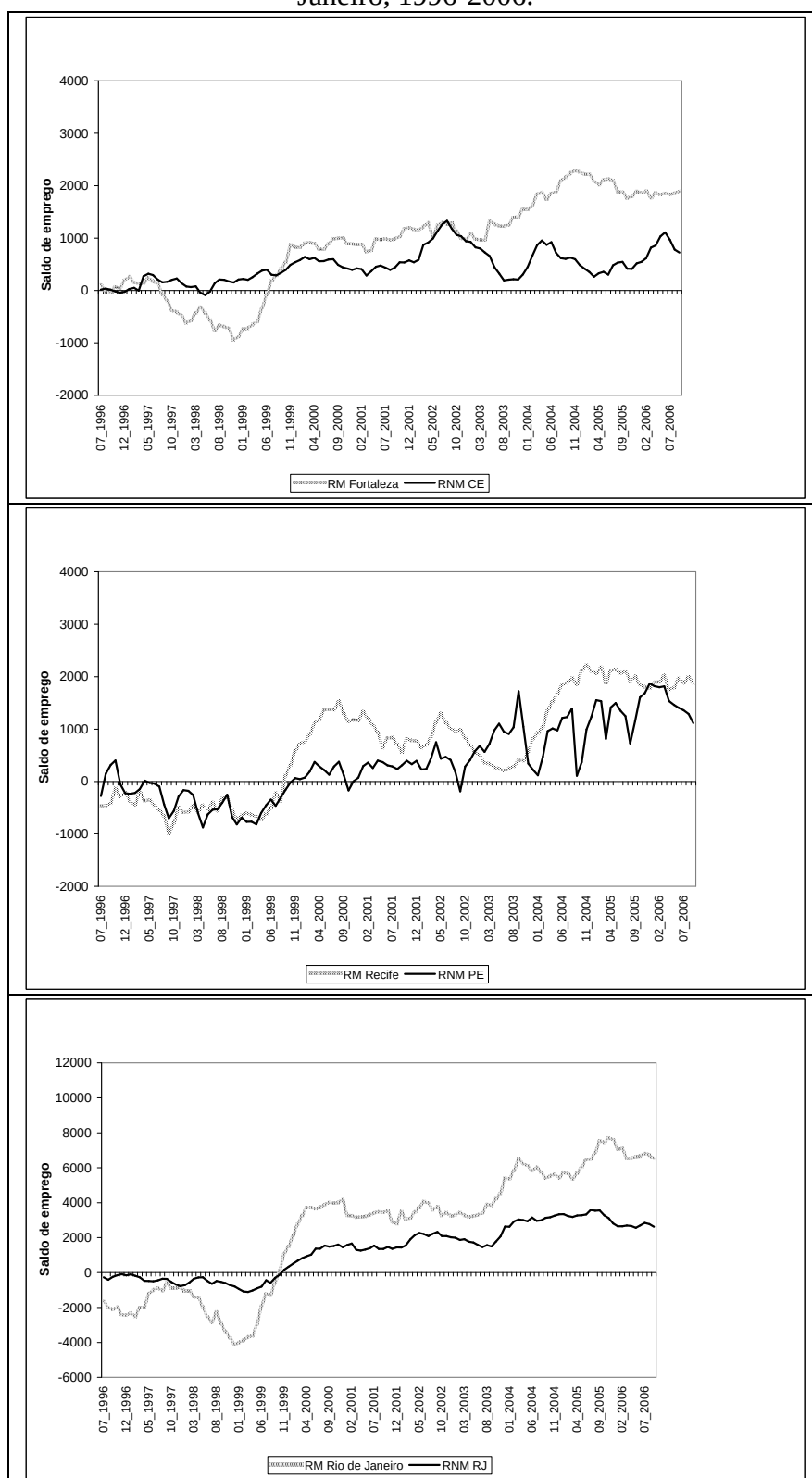
O Grupo 1 é representado pelo estado de São Paulo e Pará (Figura 4), nos quais há grande similaridade no comportamento das regiões metropolitanas e não-metropolitanas. No entanto, a partir do quarto trimestre de 2004, em São Paulo, existe uma estabilidade do emprego na região metropolitana, enquanto que na região não-metropolitana há queda do emprego até metade de 2005, voltando a se estabilizar após, em um nível inferior à metrópole.

Figura 4 – Emprego no mercado de trabalho das regiões de São Paulo e Pará, 1996-2006.



Fonte: CAGED/MTE.

O Grupo 2 (Figura 5) é composto pelos estados do Ceará, Pernambuco e Rio de Janeiro. Nos três estados houve momentos de oscilação, mas predominou a região metropolitana na geração de postos de trabalho. As regiões metropolitanas de Fortaleza, Recife e do Rio de Janeiro são conhecidas como turísticas, e neste caso, são elas que conseguem alavancar o mercado de trabalho nestes estados.

Figura 5 – Emprego no mercado de trabalho das regiões de Ceará, Pernambuco e Rio de Janeiro, 1996-2006.

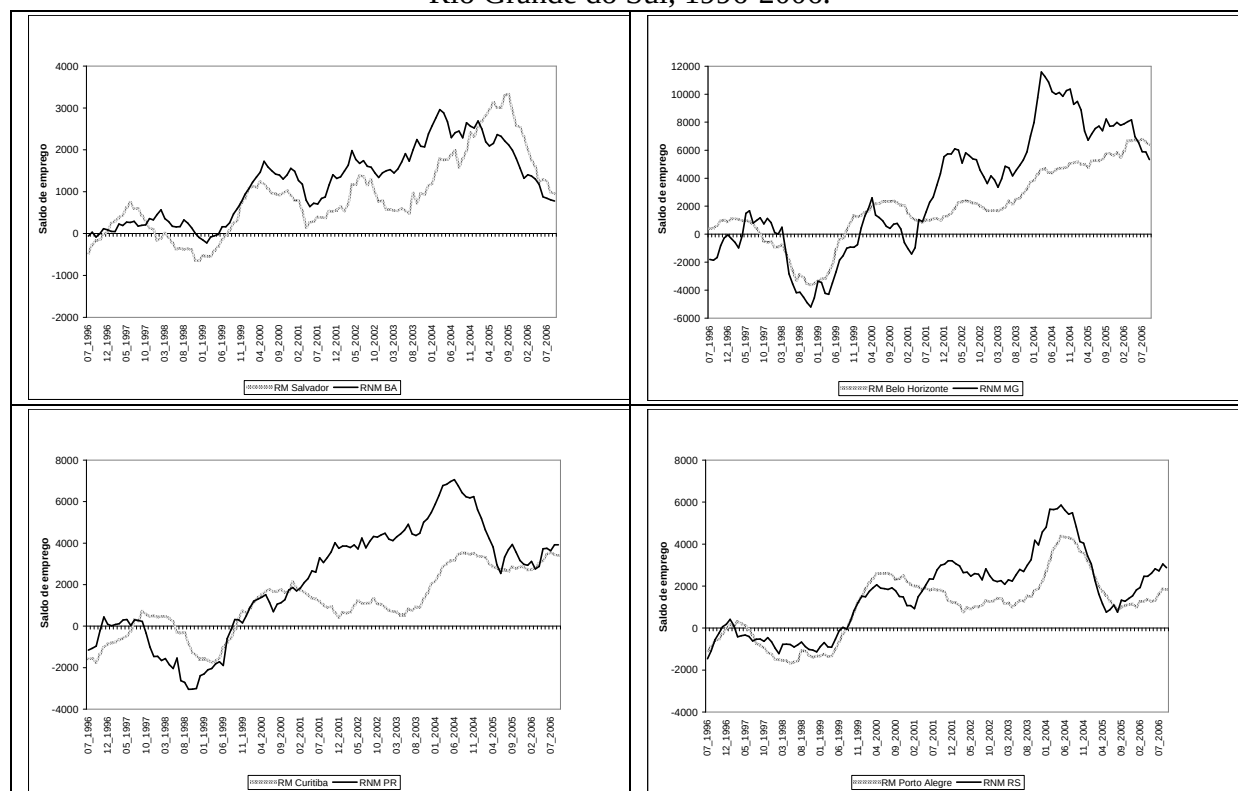
Fonte: CAGED/MTE.

No Grupo 3, representado pelos estados da Bahia, Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul, a geração de postos no mercado de trabalho foi superior nas regiões não-metropolitanas (Figura 6). No entanto, desde o final de 2004, a região não-metropolitana da

Bahia enfrenta queda de emprego formal, mesmo assim, vale ressaltar, que em meados de 2005 a região metropolitana de Salvador também apresenta taxas de crescimento decrescentes.

Na região não-metropolitana de Minas Gerais também há queda de emprego a partir de 2006, porém, a metrópole Belo Horizonte mantém um crescimento estável nos últimos anos. São os estados do Paraná e Rio Grande do Sul os que mais empregam nas regiões não-metropolitanas. Ambos enfrentaram uma drástica queda no segundo semestre de 2004, sendo que uma das justificativas é o agronegócio: a crise da agricultura, apesar das condições econômicas favoráveis no período. A partir de meados de 2005 os dois estados se recuperaram e voltar a ascender suas taxas de emprego, mas não mais iguais às do início de 2004.

Figura 6 – Emprego no mercado de trabalho das regiões da Bahia, Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul, 1996-2006.



Fonte: CAGED/MTE.

5. Análise Setorial

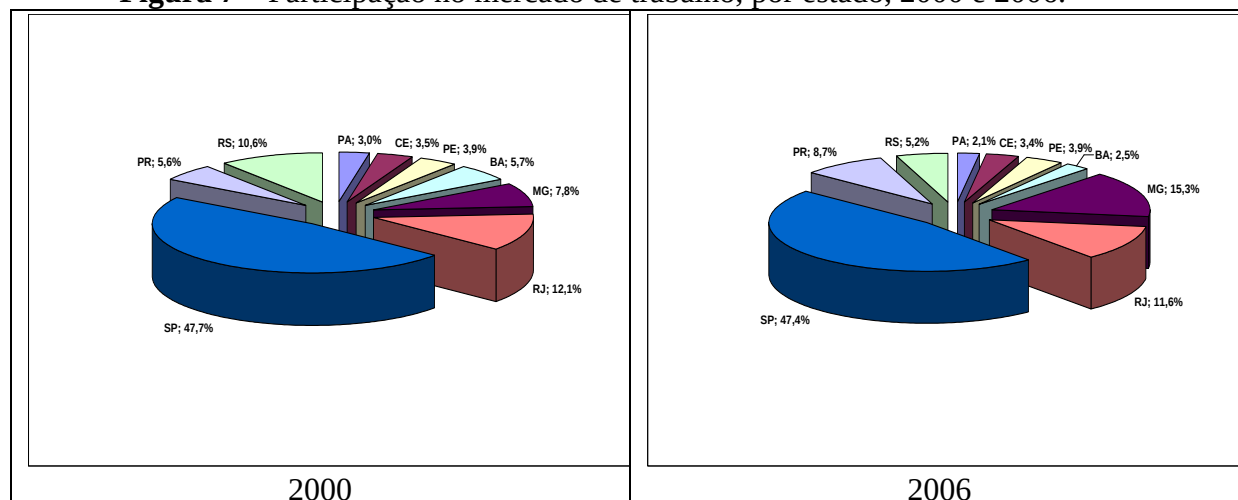
Inicialmente a Figura 7 apresenta a participação de cada um dos estados na composição do emprego nos anos de 2000 e 2006.

O estado cuja geração de postos de trabalho apresenta a maior participação é São Paulo, cuja participação sobre todo o emprego formal brasileiro equivale a 47,7%, em 2000, passando a 47,4% em 2006 (Figura 7). Dessa forma, a participação percentual de São Paulo não modificou durante os últimos anos. Ao contrário do que aconteceu na região não-metropolitana de São Paulo, onde o emprego passou de 20,3% para 20,5%, ou seja, observou-se um pequeno aumento do emprego.

O estado do Rio de Janeiro representa 12,2%, em 2000 e passou para 11,6%, em 2006. Em ambos os anos, a região metropolitana do RJ apresentou maior percentual de emprego do que a região não-metropolitana.

Minas Gerais apresentou melhora significativa de 2000 para 2006: representava 7,8% do emprego total nos estados e passou a atingir mais de 15%. O crescimento deste estado representa mais de 96%, nesses 6 anos. Outro estado também com crescimento de emprego, porém em nível inferior, é o Paraná, cujo crescimento foi de mais de 50%, de 2000 para 2006.

Figura 7 – Participação no mercado de trabalho, por estado, 2000 e 2006.



Fonte: CAGED/MTE.

Ao contrário de Minas Gerais, o Rio Grande do Sul enxugou seu mercado de trabalho em praticamente 50%: representava 10,6% do emprego total, e passou para 5,2% em 2006. Na Bahia tal fato também se consolidou, porém de forma mais drástica do que o Rio Grande do Sul. O Pará sofreu uma queda muito pequena, passou de 3% (2000) para 2% (2006) do emprego total.

Os estados do Ceará e Pernambuco mantiveram suas taxas de emprego nos dois anos analisados, de 3,5% e 3,9%, respectivamente.

Como na maioria dos estados, o saldo do emprego torna-se positivo nas regiões metropolitanas e não-metropolitanas a partir de 2000, faz-se um comparativo deste ano com 2006, o último ano analisado. A participação de cada setor no mercado formal de trabalho para o Brasil e para os estados está na Figura 8, em que, considera-se também, de forma desagregada, cada região metropolitana e não-metropolitana.

Tanto em 2000 como em 2006 o setor de Serviços é o que mais emprega na região metropolitana brasileira. Sendo que em 2006 este setor passou a representar a maior parcela dos postos de trabalho gerados também nas regiões não-metropolitanas do Brasil.

Em todos os estados, no ano de 2006, é visível a maior participação no mercado de trabalho do setor de Serviços. Em destaque estão os estados de São Paulo e Rio de Janeiro, onde este setor se sobressai tanto nas regiões metropolitanas quanto nas não-metropolitanas.

Pernambuco, Minas Gerais e Paraná apresentam também o setor de Serviços em destaque, especialmente em função de suas regiões metropolitanas.

No Rio Grande do Sul, em 2000, a Indústria era o setor mais importante, mas em 2006 este setor foi ultrapassado pelo setor de Serviços, com predomínio na região metropolitana. Do mesmo modo, o Ceará, onde a região não-metropolitana deixou de empregar mais no setor Industrial, em 2000, e passou para o setor de Serviços, em 2006.

Em média, em 2000, o mercado de trabalho estava gerando uma quantidade maior de postos de trabalho em todos os estados, com exceção do Pará e da Bahia, aonde a região não-metropolitana participava com 61,6% de todo mercado em ambas as regiões. Em 2006, a situação reverteu naqueles estados, quando o mercado de trabalho se fortaleceu na região metropolitana, alcançou 52,4% na RM Belém e 59,7% na RM Salvador, e também no Paraná

e Rio Grande do Sul, quando as regiões não-metropolitanas alcançaram 50,5% e 62,6%, respectivamente, do mercado formal de trabalho.

São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Pernambuco continuam com o emprego mais forte nas suas regiões metropolitanas, no entanto, de 2000 para 2006 houve redução: passando de 57,4% para 56,7%; de 73,6% para 70,7%; de 71,2% para 53,6%; e, de 82,7% para 58,0%, respectivamente. Somente o estado do Ceará que tinha 61,6% do mercado de trabalho na região metropolitana em 2000, cresceu ainda mais este percentual, chegando a 65,5%, em 2006.

Em geral, mesmo que o emprego ainda seja maior nas regiões metropolitanas, os resultados sugerem que entre 2000 e 2006 os estados de Pernambuco, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul apresentaram aumento da participação do emprego nas regiões não-metropolitanas. O oposto ocorreu com os estados do Pará, Ceará e Bahia, que reduziram o emprego nas regiões não-metropolitanas. Além disso, pode-se dizer que o setor de Serviços é o responsável pelo crescimento de emprego, tanto nas regiões metropolitanas como nas regiões não-metropolitanas de todos os estados analisados.

Figura 8 – Emprego nas regiões metropolitanas e não-metropolitanas, por setor, 2000 e 2006.

ESTADOS	2000						Total (%)
	SETOR					Total	
	Indústria	Const. Civil	Comércio	Serviços	Agropecuária		
Total Estados	27,2%	-0,8%	26,5%	46,5%	0,6%	41772	100,0%
RM	11,2%	3,4%	13,9%	31,8%	0,5%	25378	60,8%
RNM	16,0%	-4,2%	12,6%	14,7%	0,1%	16394	39,2%
Pará	14,1%	22,0%	28,7%	32,6%	2,6%	1258	100,0%
RM	0,9%	7,2%	8,5%	21,9%	-0,1%	483	38,4%
RNM	13,2%	14,8%	20,2%	10,7%	2,7%	775	61,6%
Ceará	43,7%	-12,7%	22,2%	42,1%	4,7%	1477	100,0%
RM	17,7%	-4,4%	12,3%	33,0%	1,5%	888	60,1%
RNM	26,0%	-8,3%	9,9%	9,1%	3,2%	589	39,9%
Pernambuco	-6,0%	20,2%	29,5%	32,8%	23,6%	1637	100,0%
RM	-0,2%	16,2%	19,0%	34,3%	13,4%	1354	82,7%
RNM	-5,9%	3,9%	10,4%	-1,5%	10,2%	283	17,3%
Bahia	24,0%	9,3%	28,4%	34,9%	3,3%	2395	100,0%
RM	1,9%	11,8%	17,1%	7,6%	0,0%	918	38,4%
RNM	22,2%	-2,5%	11,3%	27,3%	3,4%	1476	61,6%
Minas Gerais	47,2%	-34,1%	43,2%	62,0%	-18,3%	3252	100,0%
RM	14,9%	1,6%	18,6%	36,4%	-0,4%	2314	71,2%
RNM	32,3%	-35,7%	24,6%	25,5%	-17,8%	938	28,8%
Rio de Janeiro	0,3%	3,5%	25,2%	70,7%	0,2%	5055	100,0%
RM	-0,7%	3,6%	16,0%	54,9%	-0,2%	3721	73,6%
RNM	1,0%	-0,1%	9,2%	15,9%	0,4%	1334	26,4%
São Paulo	26,3%	1,2%	24,1%	44,5%	3,9%	19945	100,0%
RM	10,2%	1,3%	14,5%	31,4%	0,0%	11453	57,4%
RNM	16,0%	-0,1%	9,6%	13,1%	4,0%	8492	42,6%
Paraná	30,4%	-0,1%	27,1%	49,3%	-6,7%	2323	100,0%
RM	28,3%	7,8%	2,5%	31,4%	0,5%	1635	70,4%
RNM	2,1%	-7,9%	24,6%	17,9%	-7,2%	688	29,6%
Rio Grande do Sul	57,6%	-6,3%	24,9%	31,9%	-8,1%	4431	100,0%
RM	27,3%	3,6%	9,9%	18,5%	-0,4%	2612	58,9%
RNM	30,3%	-9,9%	15,0%	13,4%	-7,7%	1820	41,1%

ESTADOS	2006 SETOR						Total (%)
	Indústria	Const. Civil	Comércio	Serviços	Agropecuária	Total	
Total Estados	20,2%	6,7%	26,6%	45,5%	1,1%	83160	100,0%
RM	7,3%	5,0%	13,9%	30,3%	0,1%	47010	56,5%
RNM	12,9%	1,6%	12,7%	15,3%	1,0%	36149	43,5%
Pará	26,9%	7,9%	35,0%	32,4%	-2,1%	1734	100,0%
RM	4,7%	9,5%	12,5%	25,3%	0,4%	909	52,4%
RNM	22,3%	-1,6%	22,5%	7,0%	-2,5%	825	47,6%
Ceará	20,7%	14,2%	27,4%	34,3%	3,5%	2797	100,0%
RM	9,9%	11,6%	18,9%	25,2%	-0,2%	1831	65,5%
RNM	10,8%	2,5%	8,5%	9,0%	3,7%	966	34,5%
Pernambuco	27,2%	3,9%	32,6%	39,4%	-3,2%	3240	100,0%
RM	7,7%	1,3%	18,1%	30,7%	0,3%	1881	58,0%
RNM	19,5%	2,7%	14,6%	8,8%	-3,5%	1360	42,0%
Bahia	28,6%	-9,3%	58,7%	39,5%	-17,5%	2091	100,0%
RM	13,7%	0,3%	23,6%	22,0%	0,0%	1247	59,7%
RNM	14,9%	-9,6%	35,1%	17,5%	-17,5%	844	40,3%
Minas Gerais	21,8%	9,4%	26,0%	42,0%	0,8%	12691	100,0%
RM	7,3%	10,7%	9,5%	25,9%	0,2%	6797	53,6%
RNM	14,5%	-1,3%	16,6%	16,1%	0,6%	5895	46,4%
Rio de Janeiro	13,0%	14,4%	23,5%	49,1%	0,1%	9680	100,0%
RM	8,1%	10,9%	17,6%	33,9%	0,2%	6839	70,7%
RNM	4,9%	3,5%	5,9%	15,2%	-0,1%	2841	29,3%
São Paulo	19,3%	4,9%	24,0%	48,9%	2,9%	39386	100,0%
RM	7,0%	3,2%	13,2%	33,3%	0,0%	22321	56,7%
RNM	12,4%	1,7%	10,8%	15,6%	2,9%	17064	43,3%
Paraná	27,4%	6,9%	24,5%	39,7%	1,4%	7200	100,0%
RM	10,4%	3,0%	11,5%	24,5%	0,0%	3562	49,5%
RNM	17,0%	3,9%	13,0%	15,2%	1,4%	3638	50,5%
Rio Grande do Sul	14,4%	1,7%	38,3%	47,2%	-1,6%	4342	100,0%
RM	-1,2%	-5,2%	17,9%	26,1%	-0,1%	1623	37,4%
RNM	15,6%	6,9%	20,4%	21,1%	-1,5%	2718	62,6%

Fonte: Dados básicos CAGED/MTE.

6. Considerações finais

A região não-metropolitana aumentou relativamente seus postos de trabalho, o que está de acordo com a tese que afirma que foram reduzidos postos de trabalho nas regiões metropolitanas.

Em 2000 a Indústria era o setor que mais empregava na região não-metropolitana brasileira, e o setor de Serviços na região metropolitana. Em 2006, em ambas as regiões, o setor de Serviços foi o que mais empregou, formalmente.

Os estados do Paraná e Rio Grande do Sul estão mais de acordo com a literatura atual, na qual diz que os empregos estão se concentrando mais nas regiões não-metropolitanas.

De fato, em geral, na análise por setor da economia, houve uma desconcentração da região metropolitana brasileira, que em 2000 representava 60,8% do emprego nacional, passando a 56,5%, em 2006. Assim, as regiões não-metropolitanas foram privilegiadas com novos investimentos, a fim de aumentar a capacidade de absorção de trabalho. Pernambuco, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul ampliaram o mercado de trabalho nas suas regiões não-metropolitanas, quando comparado 2000 e 2006. Somente os estados do Pará, Ceará e Bahia que, pelo contrário, reduziram seus postos de trabalho nas regiões não-metropolitanas.

No entanto, em geral, percebe-se que desde o início de 2005 houve queda do emprego na região não-metropolitana, enquanto que a região metropolitana manteve-se estável. Portanto, a idéia de que a região metropolitana é capaz de manter os níveis mais altos de emprego formal ainda permanece, mas é interessante realçar aqui a importância das regiões não-metropolitanas, que dessa forma, estes resultados corroboram com a tese levantada inicialmente, que existe um crescimento do emprego em tais regiões, sendo que os dados confirmam que ao longo de todo o período analisado, as regiões metropolitanas são as que detêm a maior parcela de postos de trabalho, ocupando 50,6% do mercado formal brasileiro.

Referências

BLANCHARD , O. J.; KATZ, L. F. **Regional evolutions**. Brooking Papers on Economic Activity, Vol. 1992, No. 1. (1992), pp. 1-75.

DIEESE. Nota Técnica. Análise de Conjuntura. N.º 28, Julho 2006. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/notatecnica/notatec28conjuntura.pdf>>. Acesso em: 27 maio 2007.

GIAMBIAGI, F. **Perspectivas para a economia brasileira: 1999/2006**. Texto para Discussão n. 74, IPEA – Rio de Janeiro, dezembro de 1999.

HOFFMAN, R. **Estatística para economistas**. São Paulo: Pioneinn Thomson Learning, 2006. (4ª ed.).

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=321&id_pagina=1>. Acesso em: 23 maio 2007.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Panorama da Economia Brasileira Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasnacionais/referencia2000/2005/contamentario.pdf>>. Acesso em: 26 maio 2007.

KUBRUSLY, L. S.; SABOIA, J. **Uma análise multivariada da população ocupada nas regiões metropolitanas brasileiras**. Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 27, n.2, p. 411-436, out.2006.

Ministério do Planejamento. Disponível em: <<http://www.planejamento.gov.br>>. Acesso em: 2 julho 2007.

Ministério do Trabalho e Emprego. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 27 junho 2007.

RAMOS, L. **O desempenho recente do mercado de trabalho brasileiro: tendências, fatos estilizados e padrões espaciais**. IPEA. Texto para Discussão N° 1255. Rio de Janeiro, janeiro 2007.

RAMOS, L.; BRITO, M. **O funcionamento do mercado de trabalho metropolitano brasileiro no período 1991-2002: tendências, fatos estilizados e mudanças estruturais**. IPEA – Texto para Discussão No. 1011. Rio de Janeiro, mar. 2004.

RUIZ, Manoel. Resumo da economia brasileira em 2005. Disponível em: < E:\Revisão Dissertação\Artigos\Resumo da Economia Brasileira em 2005.htm>. Acesso em: 23 maio 2007.

SABOIA, J. **Descentralização industrial no Brasil na década de noventa: um processo dinâmico e diferenciado regionalmente**. Revista Nova Economia, Vol. 11. No. 2, Belo Horizonte, dez. 2001.

SILBER, S. D. **Mudanças Estruturais na Economia Brasileira (1988-2002): Abertura, Estabilização e Crescimento**. 2002. (Participações em eventos/Seminário).

O TRABALHADOR ENVELHECIDO E O MERCADO INFORMAL DE TRABALHO

Jonorete de Carvalho Benedito*

RESUMO

Desde 1970 que o sistema capitalista vem mostrando novas configurações, apresentando modificações no mundo do trabalho. Nesta mesma época ocorre em todos os países um processo célere de envelhecimento dos trabalhadores. Os velhos agora fazem parte do nosso cotidiano, não há como ignorá-los. Se antes eram considerados inúteis, improdutivos, “prontos para a morte”, na atualidade há uma preocupação em positivar a velhice - novas denominações são criadas, serviços e mercadorias específicas a esta parcela da população surgem, a volta ao trabalho é vista com bons olhos. Leis são criadas para garantirem direitos assumindo uma postura contraditória, pois ao mesmo tempo em que garantem direitos deixam margem para que esses mesmos direitos sejam usados na exploração do trabalhador envelhecido, um exemplo bem corriqueiro nos dias atuais, é a figura do *office old* - aquela pessoa envelhecida que realiza atividades do *office boy* - estudos comprovam que pelo fato de idosos não pagarem mais transporte urbano, terem preferência em filas, por não contribuírem para a Previdência Social são alguns fatores que fazem com que empregadores aceitem velhos em seus quadros funcionais. Destacamos que a inserção no mundo do trabalho pela pessoa que envelheceu se dá de forma mais abrangente na informalidade.

Palavras-chave: informalidade; velhice; trabalhador; reestruturação produtiva.

* Graduação em Serviço Social pela Universidade Federal de Alagoas e especialização em Gestão da Cidade pelo Centro de Estudos Superiores de Maceió. Atualmente é mestranda em Serviço Social pela Universidade Federal de Alagoas. Ocupa o cargo de assistente social na Secretaria Municipal de Assistência Social da cidade de Maceió. Tem experiência na área de Serviço Social, com ênfase em Serviço Social Aplicado, atuando principalmente nos seguintes temas: política pública de assistência social, elaboração e firmação de convênios, elaboração de projetos sociais, terceiro setor, direitos de pessoas envelhecidas.
jonorete@terra.com.br

“O Brasil é uma ilustração da anarquia capitalista: quanto mais a crise se agrava, mais os empresários tentam recuperar, às custas dos trabalhadores, os lucros que perdem com a queda das vendas. Quanto mais o capitalismo avança, mais os empresários e seus servidores introduzem métodos sofisticados para aumentar a contribuição de cada trabalhador na criação de riqueza e reduzir a capacidade de resistência coletiva dos operários”.

Thomas Gounet

I - Considerações Iniciais

Desde as últimas décadas do milênio passado, o fenômeno velhice¹ e a percepção do velho² não têm como serem camuflados, pois todos os dias são noticiados fatos relativos a esta categoria além do que as pessoas idosas hoje não se contentam em ficar só em casa, tricotando, lendo estórias para os netos sentados em suas cadeiras de balanço³. Dois motivos nos fazem enxergar e admitir que idosos existam em grande quantidade: os dados demográficos alardeados nos meios de comunicação e nos discursos oficiais e, ainda, a presença de velhos em todos os cantos e recantos dos espaços públicos como também em nossas casas e de milhares de brasileiros, em outras palavras, podemos asseverar que “aos poucos a velhice ultrapassa os limites das vidas particulares de cada um e de cada família, para, com outras tantas questões, atrair a atenção de nossa sociedade”. (BARROS, 2003, p. 9).

Vale ressaltar que historicamente a questão da velhice não era relevante porque a longevidade não chegava aos pobres e sim era uma dádiva das classes sociais abastadas, no entanto, com o transcorrer dos tempos a depender da cultura a condição de velhice assumiu elementos de graduação e valorização conforme a classe social em que o idoso estivesse inserido indo do anonimato até a posição mais dignificante.(BEAUVOIR, 1990)⁴.

Uma constatação do crescimento da população de pessoas da faixa etária a partir dos 60(sessenta) anos pode ser comprovada ao se observar os dados referentes aos Censos Demográficos, dos anos de 1991 e 2000 realizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, que apresenta entre um censo e outro um acréscimo de quase

¹ Cabe explicitar que no transcorrer desta reflexão usaremos sempre os termos, velho, velhice ao invés de utilizarmos termos muito em voga como: melhor idade, terceira idade, feliz idade, para designar a pessoa idosa, isto porque acreditamos que o problema não é uma questão semântica ou como bem nos clareia Marx (1996, p.464) “o engano do idealismo reside em conferir à linguagem um poder que ela não tem e em exacerbar diferenças, esquecendo os elementos de identidade entre palavras e entes. Tanto um quanto o outro são incapazes de explicar a contento os fenômenos que detectam, o que revela, aliás, a necessidade de superar ambas as posições. Ora, a divisão do real e a sensibilidade semântica ao real não depende só das coisas, mas do fazer continuado da comunidade que usa uma língua, na qual se sedimenta a sua experiência histórica, ajudando a formar a mente e a mentalidade das novas gerações.”

² A Organização Mundial da Saúde - OMS - define a população idosa (velha) como aquela a partir dos 60 anos de idade, mas faz uma distinção quanto ao local de residência dos idosos. Este limite é válido para os países em desenvolvimento, subindo para 65 anos de idade quando se trata de países desenvolvidos.

³ Essas atividades são muito usadas em nossa sociedade capitalista para designar pessoas idosas em livros, revistas, propagandas.

⁴ Simone de Beauvoir foi uma intelectual francesa polêmica tanto pela forma de viver como pelos assuntos abordados em seus livros. No livro A Velhice - escrito em 1970 - a autora revela, logo nos primeiros parágrafos da introdução, que ao escrever esta obra o faz para quebrar “a conspiração do silêncio, [...] descreverei a situação que reservou aos velhos e a maneira como eles a vivem, direi tudo aquilo que - desvirtuado pelas mentiras, pelos mitos, pelos clichês da cultura burguesa - se passa realmente em suas cabeças e corações” (1990, p. 8).

04(quatro) milhões de idosos. No ano de 2000 o contingente de idosos chegou a 14 536 029 (catorze milhões, quinhentos e trinta e seis mil e vinte e nove) pessoas, contra 10 722 705 (dez milhões, setecentos e vinte e dois mil, setecentos e cinco) em 1991.

O peso relativo da população envelhecida no início da década representava, conforme dados do IBGE, 7,3% (sete, três por cento) da população, enquanto, em 2000, essa proporção atingiu 8,6% (oito, seis por cento), esse aumento é fruto do crescimento vegetativo⁵ e do aumento gradual da expectativa média de vida.

Ainda, segundo dados do IBGE, a proporção de idosos vem crescendo mais rapidamente que a proporção de crianças. Em 1980, existiam cerca de 16 (dezesseis) idosos para cada 100 (cem) crianças; em 2000, essa relação praticamente dobrou, passando para quase 30 (trinta) idosos por 100 (cem) crianças. A queda da taxa de fecundidade ainda é a principal responsável pela redução do número de crianças, mas a longevidade vem contribuindo progressivamente para o aumento de idosos na população. Um exemplo é o grupo das pessoas de 75 (setenta e cinco) anos ou mais de idade que teve o maior crescimento relativo 49,3% (quarenta e nove, três por cento) nos últimos dez anos em relação ao total da população idosa. A estimativa é que nos próximos 20(vinte) anos, a população idosa do Brasil poderá ultrapassar os 30 milhões de pessoas e deverá representar quase 13% (treze por cento) da população ao final deste período.

O Censo 2000 constatou que 62,4% (sessenta e dois, quatro por cento) dos idosos eram responsáveis pelos domicílios brasileiros, observando-se um aumento em relação a 1991, quando a proporção era de 60,4% (sessenta, quatro por cento).

Os novos arranjos familiares, onde os idosos recebem seus filhos (as) divorciados (as) de volta, trazendo junto consigo os netos (as) ou ainda aqueles (as) que decidem casar e não tem para onde ir, nem como sobreviver e agregam-se à casa dos pais, nascem os netos (as), ou ainda, os casos onde os parentes consanguíneos ou por afinidade são levados por inúmeros motivos a residir nos domicílios que têm idosos como responsáveis, são fatores que fazem com que o número de componentes daquele arranjo familiar cresça e, conseqüentemente, haja a necessidade de manter a sobrevivência de todos. Destarte, ocorre uma queda no poder de compra dos idosos não restando alternativa para os que estejam aposentados há não ser exercerem outras atividades no mercado de trabalho.

Pochmann (apud DOCA, 2006) corrobora com a assertiva acima ao afirmar que “a queda nos rendimentos provenientes de aposentadorias e pensões e no poder de compra das famílias resulta numa maior pressão para que os idosos voltem a campo para ajudar na renda domiciliar”⁶. Nos dias atuais, segundo estudo realizado por Pochmann, um em cada três aposentados está empregado ou à procura de trabalho: um universo de 6,4 (seis milhões e quatrocentos mil) de pessoas pressionando o mercado⁷.

Kreling (2005, p.44 apud Oliveira. P. 74), destaca que:

A população idosa, como força de trabalho, encontra maior dificuldade em ser absorvida na atividade produtiva. A sua inserção no mercado de trabalho geralmente se dá em condições mais desfavoráveis: menores possibilidades de emprego, vínculos empregatícios mais frá-

⁵ O crescimento natural ou vegetativo é a diferença entre o número de pessoas que nascem e o número de pessoas que morrem, no mesmo lugar, num determinado período, em outras palavras, a taxa de crescimento vegetativo = taxa de natalidade - taxa de mortalidade.

⁶ “O número de aposentados no mercado resulta em parte dos baixos valores dos benefícios” complementa Sabóia (apud DOCA 2006).

⁷ Entre 1996 e 2004, 1,2 (um milhão e duzentos mil) de aposentados e pensionistas ingressaram no mercado de trabalho - uma alta de 23,5%, (vinte e três e meio por cento) de acordo com um estudo do professor da Unicamp Márcio Pochmann sobre o duplo emprego e a jornada extra.

geis, postos de trabalhos menos qualificados e remunerações inferiores e instáveis [...] o reingresso desse segmento no mercado de trabalho, quase sempre com o objetivo de suprir necessidades financeiras, ocorre, na maioria das vezes, em situações menos vantajosas e mais pecárias que a anterior.

Com dificuldade de obter renda por meio do trabalho formal - em virtude da idade, das novas exigências do mercado de trabalho - os idosos passam a depender, significativamente, de outras fontes de renda, principalmente das atividades exercidas no mercado informal⁸ de trabalho.

Dentro desta perspectiva é que encontramos idosos exercendo atividades nos mais diferenciados campos da informalidade tais como: cooperativas, serviços terceirizados, empregados temporários, autônomos, trabalhador informal, trabalhador por conta própria (OLIVEIRA, 2006, p. 71).

Tendo como pano de fundo a modificação do mundo do trabalho que vem ocorrendo desde os anos 70 da década passada iremos nesse trabalho fazer uma correlação entre a reestruturação produtiva e “valorização” da pessoa envelhecida, inclusive com a utilização da sua mão-de-obra.

II - Crise de 1970 e sua “solução”

Discorrer sobre a questão da velhice no cenário contemporâneo é uma tarefa que se faz necessário ter claro que vivemos numa sociedade governada pelo capital e dividida em classes (TAVARES, 2002, p.19). Isto traz várias implicações e dentre elas a de não esquecermos que o modo de produção capitalista, desde o seu surgimento até os dias atuais, fundamenta-se na exploração do trabalho - através da mais-valia, a concentração de riquezas na mão de poucos e ainda as crises periódicas do sistema o que acarreta na busca incessante por estratégias para sua manutenção e reestruturação.

Ou seja, o modo de produção capitalista contém em seu cerne a capacidade de encontrar os meios de manutenção e reprodução das condições que permitam a sua perpetuação, por isso desde a sua origem até os dias atuais este sistema econômico social teve várias expressões traduzidas: capitalismo manufatureiro, capitalismo concorrencial, capitalismo monopolista, etc., cada fase desta com características e aparências diferenciadas, no entanto, tendo embutido na sua essência o real objetivo provocador dessas transformações, ou seja, a acumulação de riqueza através da exploração da mais valia da classe trabalhadora, em síntese, através da exploração humana⁹. De acordo com Mészáros (2003, p.19)

⁸A Pesquisa sobre a Economia Informal Urbana de 2003, realizada pelo SEBRAE e que teve seus resultados divulgados em 19/05/2005, mostra que existem hoje no Brasil 993.747 pessoas com mais de 60 anos ocupadas em empresas do setor informal, infelizmente, a pesquisa não abrange os informais que estão fora de empresas, pois se assim fizesse teríamos um número bem assustador.

⁹No entanto no nível das aparências e do senso comum “para o capitalista o capital é uma soma de meios materiais de produção que tem o poder místico de gerar mais capital; o trabalho não pago extraído da classe trabalhadora, que é a fonte de riqueza do burguês e da miséria do proletário, aparece, exclusivamente como trabalho pago através do salário. Para a classe capitalista a fonte de seu lucro não provém de expropriação da vida humana da classe trabalhadora, mas sim, de um mero mecanismo de mercado: comprar mais barato e vender mais caro. A fonte de seu lucro, na sua consciência aderida ao capital, provém de circulação”. (IAMAMOTO, 1985, p.63).

O sistema de capital se articula numa rede de contradições que só consegue *administrar* medianamente, ainda assim durante curto intervalo, mas que não se consegue *superar* definitivamente. Na raiz de todas elas encontramos o antagonismo inconciliável entre capital e trabalho, assumindo sempre e necessariamente a forma de *subordinação estrutural e hierárquica do trabalho ao capital*, não importando o grau de elaboração e mistificação das tentativas de camuflá-la.

Não nos interessa no momento refletir sobre cada etapa do capitalismo ou de cada crise¹⁰ que já aconteceu, na realidade, nos deteremos no processo que se intensificou em meados dos anos de 1970 acarretando várias conseqüências para o capitalismo, pois é a partir deste cenário que retrataremos a “moda” que se tornou falar em velhice nos últimos tempos.

Ao se falar da crise mais recente do capitalismo, não há como passar despercebido do *Welfare State*. Podemos compreendê-lo como uma estratégia do Estado para diminuir os danos da Segunda Grande Guerra Mundial proporcionando o bem-estar da população - garantindo mínimos sociais como habitação, educação, saúde - e ainda, evitar a expansão do “socialismo” da União Soviética. É considerado o período “dos anos gloriosos” do capitalismo, a “idade de ouro” do modo de produção capitalista, pois nessa época houve um complexo de políticas sociais que proporcionou “melhorias no conjunto das condições de vida das massas trabalhadoras” (NETTO, 2004, p. 47)¹¹, ou como nos destaca Silva (1999, p.60),

O Estado deve regular a economia de mercado de modo a assegurar o pleno emprego; responder pela provisão de um elenco de serviços universais; e manter uma rede de serviços de assistência social baseada em teste de renda ou de meios para atender a casos de extrema necessidade e aliviar a pobreza. [...] Trata-se de utilizar o poder do Estado para modificar a reprodução da força de trabalho e controlar a população não-ativa nas sociedades capitalistas, pela combinação de duas estratégias: a) regulamentação das atividades privadas de indivíduos e empresas que alterem as condições de vida; b) provisão de serviços sociais em dinheiro ou em espécie.

O decréscimo econômico do capital, o endividamento dos governos, a diminuição da taxa de lucros, a crescente organização dos movimentos de trabalhadores, o aumento dos preços, o desmoronamento do socialismo real fizeram com que o objetivo do *Welfare State* se deteriorasse, ou seja, ocorressem a crise da ordem social do *Welfare State* e a falência do modelo fordista¹² de acumulação capitalista.

¹⁰ Engels e Marx (1988, p. 58) nos deixam claro que as crises são inerentes ao sistema “há dezenas de anos, a história da indústria e do comércio não é senão a história da revolta das forças produtivas modernas contra as modernas relações de produção e de propriedade que condicionam a existência da burguesia e seu domínio. Basta mencionar as crises comerciais que, repetindo-se periodicamente, ameaçam cada vez mais a existência da sociedade burguesa. Cada crise destrói regularmente não só uma grande massa de produtos já fabricados, mas também uma grande parte das próprias forças produtivas já desenvolvidas”.

¹¹ O autor destaca que somente os marxistas e raríssimos críticos insistiam em afirmar que estas melhorias “não alteravam a essência exploradora do capitalismo, continuando a revelar-se através de intensos processos de pauperização relativa”.(NETTO, 2004, p. 47).

¹² “Fordismo - Padrão capitalista desenvolvido ao longo do século XX e que se fundamentou basicamente na produção em massa, em unidades produtivas concentradas e verticalizadas, com um controle rígido dos tempos e dos movimentos, desenvolvidos por um proletariado coletivo e de massa, sob forte despotismo e controle fabril”.(ANTUNES, 1999, p. 19)

Para combater esta crise o capitalismo encontra uma dupla solução o neoliberalismo e a reestruturação produtiva. Que apresentam características próprias como: As modificações na forma de contratação nas relações trabalhistas; diminuição da sindicalização dos trabalhadores, perda dos direitos sociais e trabalhistas, redução do proletariado (acarretando na diminuição de trabalhadores estáveis estruturados por meio dos empregos formais), aumento do desemprego (incluído o desemprego estrutural) precarização e flexibilização do trabalho, ou seja, arrefecimento ou supressão de leis que afetam as relações econômicas, avanço sem limites da informalidade. A palavra de ordem é flexibilização tanto da produção como das relações entre capital e trabalho.

Como já foi referido o neoliberalismo surgiu como uma resposta à degradação do *Welfare State*, tendo como norteador que o mercado é o único sistema capaz de resolver todos os problemas da humanidade, para isto, segundo Adas (1998), é preciso regulamentar os mercados de trabalho e de bens e serviços; questionar o papel do Estado como aparato protetor das economias nacionais e a pressão de grupos econômicos dominantes no sentido de diminuir a atuação estatal; a abertura econômica e financeira para o exterior; a privatização das empresas estatais.

Acredita-se que a produção de mercadorias não precisa ser realizada para se fazer estoque, para ser guardada sem ter a demanda definida e sim que se tem que eliminar a burocracia, gastos com a administração de recursos humanos, e desta forma haja a produção daquilo que o mercado vá absorver de maneira imediata, em outras palavras a demanda é quem vai determinar a produção. Para atingir este objetivo ao invés de ser ter uma indústria que produza tudo - da escolha da matéria-prima à finalização do produto - se faz necessário que se descentralize a produção, ou para ser compatível com a palavra de ordem é preciso que se flexibilize a produção adotando a terceirização.

Sem a mudança do perfil do trabalhador não há como o neoliberalismo se sustentar, então se antes era preciso um operário especializado (aqui no sentido da pessoa que tem habilidade ou prática especial em determinada coisa), não pensante, que só executasse ordens de seus “superiores”, longe de querer saber a qualidade da sua produção, agora este tipo de trabalhador não é mais bem-vindo, o que interessa é aquele sujeito que valoriza o que faz, que tenha a capacidade de trocar de atividades com muita destreza, enfim é preciso que o trabalhador seja um ser pensante, que realize várias tarefas a partir do surgimento delas de limpar o chão da fábrica a dar e receber ordens, que saiba trabalhar em equipe e a tenha como uma família, ou seja, um operário multifacetado.

Consideramos longo, mas de suma importância o extrato do texto de Clark (1991, p. 120 apud TEXEIRA, 1998, p 216) em que muito sabiamente ele sintetiza a crise do fordismo e suas conseqüências:

A saturação dos mercados de massa leva a uma crescente diferenciação dos produtos, com uma nova ênfase no estilo e/ou na qualidade. Produtos mais diferenciados exigem turnos de trabalho mais curtos, e, portanto unidades de produção menores e mais flexíveis. Novas tecnologias fornecem os meios pelos quais se pode realizar vantajosamente essa produção flexível. Entretanto, estas novas formas de produção têm implicações profundas. Uma produção flexível requer máquinas mais flexíveis e de finalidades genéricas, e mais operativos “polivalentes”, altamente qualificados, para operá-las. Uma maior qualificação e flexibilidade exigem que os operários tenham um grau mais alto de responsabilidade e autonomia. Uma produção mais flexível também requer formas mais flexíveis de controle de produção, ao passo que as relações de produção mais flexíveis requerem o desmantelamento das burocracias corporativas. Os interesses de uma força de trabalho diferenciada não podem ser eficazmente representados por

sindicatos e partidos políticos fordistas, monolíticos e burocráticos. São necessários acordos descentralizados para negociar sistemas de pagamentos mais complexos individualizados, que recompensam a qualificação e a iniciativa. A diferenciação do trabalhador de massa leva ao surgimento de novas identidades que são não são mais definidas ocupacionalmente, mas sim articuladas no consumo idiossincrático, em novos estilos de vida e novas formas culturais, que reforçam a demanda por produtos diferenciados. Tudo isso vai corroendo as velhas identidades políticas. As necessidades de bem-estar, saúde, educação e treinamento de uma força de trabalho diferenciada que, não podem mais ser satisfeitas por um Welfare State burocrático e padronizado, mas apenas por instituições diferenciadas capazes de responder de maneira flexível às necessidades individuais.

Destarte concluímos que esta sintética abordagem sobre neoliberalismo e reestruturação produtiva não seria completa se não versarmos a propósito da globalização, embora também vá se constituir em uma minúscula explanação.

No senso comum costumamos achar que globalização é um processo que tem como fruto a integração das economias e das sociedades dos vários países, com relevância à produção e troca de mercadorias e à propagação de informações, no entanto, Chesnais (1998, p. 4) retira-nos a venda dos olhos ao nos alertar que “o conteúdo da globalização é dado *não* pela mundialização das *trocas*, mas pela mundialização das operações do *capital*, em suas formas tanto industrial quanto financeira”.

Na verdade, estamos diante de um novo regime de acumulação capitalista, um novo patamar do processo de internacionalização do capital, com características próprias e particulares se comparada com etapas anteriores do desenvolvimento capitalismo. Esse novo período capitalista se desenvolve no bojo de uma profunda crise de superprodução.

III - Eis que surge a velhice

Diante de tantas mudanças no mundo material (já descritas nos itens anteriores), a forma de pensar tinha que passar também por um processo de transformação, conforme Marx já havia teorizado há quase dois séculos, “o modo de produção da vida material condiciona o processo em geral da vida social, político e espiritual. Não é a consciência que determina o seu ser, mas, ao contrário, é o seu ser social que determina a consciência” (2006)

Partindo deste princípio é que verificamos nas últimas décadas dos idos de 1970 um “boom” de estudos, de pesquisas, de preocupações com a velhice. Mister se faz afirmar que a inquietação não surgiu do acaso e sim da constatação do aumento demográfico da parcela da população que pode ser considerada idosa, e conseqüentemente, objeto de preocupação para governantes, institutos de previdência, de saúde, entre outros

O século XX trouxe uma revolução no que diz respeito à longevidade, a expectativa de vida ao nascer teve um aumento desde 1950 até 2000 em 20(vinte) anos¹³, esse processo, como todos os outros do sistema capitalista é contraditório se por um lado o avanço da ciência, a produção de valores de uso necessários a melhoria da qualidade de vida foram surgindo, se a taxa de mortalidade caiu e a de nascimento diminuiu¹⁴, permi-

¹³ A previsão é que até o ano de 2.050 haja mais um aumento em 10(dez) anos, fazendo uma projeção que saímos do patamar de 600 milhões de idosos, no mundo, no ano de 2.000 para atingirmos o número de dois bilhões em 2.050.

¹⁴ Processos que só foram possibilitados pelo desenvolvimento das forças produtivas e conseqüentemente das relações sociais.

tindo dessa forma que as pessoas pudessem envelhecer e viver mais, por outro lado o preconceito contra o velho intensificou, em nossa sociedade capitalista o velho passou a ser visto como inútil, como um peso a seus familiares ao ponto de termos como verbetes sinônimos de velho algo que esta em desuso, que é antiquado, que é obsoleto, arcaico.

Para corroborar com este pensamento usaremos as palavras de Adler,

“Até a Revolução Francesa, em 1789, quando vivia-se bem menos em comparação aos nossos dias, as pessoas consideradas idosas tinham entre 35 e 40 anos e detinham um poder quase divino. Ser mais velho significava ter um grande prestígio. Foi no século XIX que se engendrou o desprezo que ainda hoje vem sendo reservado aos mais velhos em muitas culturas do mundo ocidental. Isto porque, desde a Revolução Industrial, vem sendo valorizado aquele que produz, consome, procria, aqueles cidadãos considerados parte da população economicamente ativa.” (ADLER apud VERAS, 1997, p. 144)

Retornando ao fio condutor de nossa reflexão foi na década de 70 do século passado – período em que o capitalismo entrou em crise e procurou as estratégias para se reerguer, ocasionando outras formas de ver o mundo – é que o “problema velhice” emerge a superfície de nossas inquietações. Em outras palavras a velhice somente na, já transcorrida, década de 1970, diante da explosão demográfica de pessoas velhas no mundo é que passou a fazer parte da reflexão cotidiana tornando-se uma expressão da “questão social”.¹⁵

Ter a velhice como uma categoria inventada socialmente¹⁶, significa dizer que aspectos que vão além da idade cronológica (culturais, econômicos, sociais, políticos, valores) são quem determinam o que é ser velho em cada sociedade e tempo.

Faremos nossas as palavras de Simone de Beauvoir (2003), para entendermos de forma melhor que ser uma pessoa envelhecida depende do contexto histórico em que estivermos inseridos. A autora

É o sentido que os homens conferem à sua existência, é seu sistema global de valores que define o sentido e o valor da velhice. Inversamente: através da maneira pela qual uma sociedade se comporta com seus velhos, ela desvela sem equívoco a verdade - muitas vezes cuidadosamente mascarada - de seus princípios e de seus fins. (p.108)

Compreendemos que para estudar a velhice de forma profunda, sem mascaramentos é preciso considerar as condições objetivas em que os fatos ocorrem na sociedade, cercar-se de todas as estratégias possíveis para não cairmos nos ardis do capitalismo. Enfim, não podemos esquecer que para o capitalismo o que interessa é a extração cada vez maior do mais trabalho (mais-valia) e por conseguinte o trabalhador que envelhece vai perdendo as forças físicas para executar suas atividades, enfim não há como perder de vista que quem envelhece é um trabalhador e que este

¹⁵ Iamamoto define questão social da seguinte forma (1985, p. 77) “a questão social não é senão as expressões do processo de formação e desenvolvimento da classe operária e de seu ingresso no cenário político da sociedade, exigindo seu reconhecimento como classe por parte do empresariado e do Estado”.

¹⁶ Pensar em velhice como uma invenção social não exclui os aspectos biológicos do envelhecimento do ser vivo, aqui em especial da pessoa humana. Nem tão pouco as implicações concretas que ela traz a vida destas pessoas.

durante toda a sua existência, nada mais é que força de trabalho e que, por isso, todo seu tempo disponível é por natureza e por direito tempo de trabalho, portanto, pertencente à auto-valorização do capital. [E mesmo que] o capital não se importa com a duração de vida da força de trabalho. O que interessa a ele, pura e simplesmente, é um *maximum* de força de trabalho que em uma jornada de trabalho poderá ser feita fluir. (Marx, 1996, p. 378-379)

Dentro desta perspectiva é que concordamos com Paz (2002), quando ele afirma que

a sociedade industrial, por exemplo, rejeita o velho, na medida em que ele não se encontra mais apto para estar diretamente atuando nos meios de produção. Com a visão de lucro, esse modelo produtivo de sociedade concebe o idoso como um “inútil”, “imprestável” ou parasita que precisa ser excluído e é, em especial, a partir da industrialização que se utiliza a metáfora do corpo velho percebido como o de uma máquina que se desgasta. Nessa perspectiva, o indivíduo era portador de um princípio vital, cujo enfraquecimento acarretaria a velhice e, em seguida, a morte.

Se levarmos isto em consideração e recordarmos que para o capital o que importa é a acumulação sem limites e que mesmo quando ele se vê diante de situações que aparentemente não existem saídas surgem soluções que vão mostrar outros campos rentáveis¹⁷, acreditaremos que esta é uma das razões pela qual a velhice se tornou a “bola da vez”¹⁸ com estudos, pesquisas, criação de serviços, produtos estéticos, mídia direcionada. E não é só isso, por vivermos numa sociedade de classes antagônicas - burguesia e proletariado - que no frígido dos ovos é esta relação que vai determinar o lugar do velho na sociedade, há um fosso entre velhos ricos e velhos assalariados, estes, muitas vezes ao se aposentar, ficam a beira da miséria e por isso se obrigam a encontrar outras formas de “ganhar” dinheiro como forma de complementar sua parca renda proveniente de sua aposentadoria, ou seja, a queda nos rendimentos provenientes de aposentadorias e pensões e no poder de compra das famílias resulta numa maior pressão para que os idosos voltem a campo para ajudar na renda domiciliar (CAMARANO, 2001).

Destarte o trabalhador envelhecido, que deixou de vender a sua força-de-trabalho, se vê obrigado a retornar ao mundo do trabalho que tem passado por profundas modificações. O emprego formal quase não existe, só restando um caminho ao trabalhador velho: procurar a informalidade, aliás esta é uma opção não só dos trabalhadores envelhecidos, mas de todos que estão querendo adentrar pelo mundo do trabalho, pois é preciso entendermos a informalidade como resultante destas modificações que estão ocorrendo desde a década de setenta do século passado. Concordamos com Tavares (2004, p. 27), quando afirma que:

¹⁷ “O capitalismo transforma tudo em mercadoria, bens e serviços, incluindo a força de trabalho. O neoliberalismo o reforça, mercantilizando serviços essenciais, como os sistemas de saúde e educação, fornecimento de água e energia, sem poupar os bens simbólicos - a cultura é reduzida a mero entretenimento; a arte passa a valer, não pelo valor estético da obra, mas pela fama do artista; a religião pulverizada em modismos; as singularidades étnicas encaradas como folclore; o controle da dieta alimentar; a manipulação de desejos inconfessáveis; as relações afetivas condicionadas pela glamourização das formas; a busca do elixir da eterna juventude e da imortalidade através de sofisticados recursos tecnocientíficos que prometem saúde perene e beleza exuberante”.(Frei Betto, 2005)

¹⁸ Outras categorias também passaram a fazer parte desse cotidiano: negros, homossexuais, mulheres. Ressaltamos que reconhecemos as lutas de todas estas categorias para serem reconhecidos e terem direitos garantidos.

A reestruturação produtiva do capital é portadora de mudanças na economia cujas conseqüências são fundamentais para toda a organização da sociedade. Dentre essas, no mundo do trabalho, devem ser consideradas as relações informais de trabalho, não porque se trate de uma novidade, mas pela tendência à expansão, pelo modo como o trabalho informal vem se relacionando com o capital, e pelo caráter que contemporaneamente é atribuído ao 'setor informal' por organizações financeiras internacionais da estatura do Banco Mundial e do FMI.

Sendo assim, o setor informal a que nos referimos, não pode ser tratado

como ação complementar às políticas de assistência [se assim o fizéssemos, estaríamos excluindo] o trabalho informal do processo de reprodução do capital, pois, assim, ele não cria riqueza, nem participa das relações sociais pelas quais os homens se organizam para se produzirem material e espiritualmente. (TAVARES, 2004, p. 28).

É dentro desta ótica que na atualidade encontramos empresas contratando pessoas envelhecidas para exercerem atividades as mais variadas possíveis: empacotadores em supermercados, "office-olds"¹⁹. Além dessas atividades os velhos exercem atividades informais ao "montar o negócio próprio", tornarem-se vendedores ambulantes. Enfim podemos afirmar que por terem atendimento preferencial em filas, por não haver recolhimento para a previdência, fundo de garantia, entre outras obrigações sociais desses idosos, por não haver custo com transporte, os velhos tornaram-se mão-de-obra atraente para escritórios de contabilidade, de advocacia, despachantes, supermercados, empresas diversas (PAZ, 2000).

Considerações Finais

Como observamos no desenrolar desta reflexão os trabalhadores envelhecidos, desde a Revolução industrial são vistos como seres improdutivos, inúteis e que só serviriam para "esperar a morte". No entanto, em época de neoliberalismo e reestruturação produtiva o capitalismo viu no velho uma possibilidade de alavancar mais ainda, explorando-o como mão-de-obra e criando mercadorias e serviços para atender a esta camada da sociedade.

Por não conseguir reingressar no trabalho formal - em virtude da idade, do baixo nível de escolaridade, das novas exigências do mercado de trabalho - os idosos passam a depender das atividades exercidas no mercado informal de trabalho. Vale lembrar que a informalidade não deve e não pode ser vista como uma atividade inferior, como retrocesso ou atraso e sim como parte integrante das mudanças do mundo do trabalho.

Se antes, a explicação para a inserção das pessoas na informalidade era a desqualificação profissional, hoje este argumento já se foi por "água abaixo". A informalidade atinge todos independente de educação formal e qualificação profissional, é muito comum nos dias de hoje encontrarmos advogados, professores, engenheiros exercendo

¹⁹ Tarefa tipicamente de jovens que está sendo desempenhada por aposentados porque têm facilidades como gratuidade no transporte e filas exclusivas nos bancos

atividades informais: taxistas, vendedores de lanches, donos de quiosques em praças, etc.

Estudos comprovam que pelo fato de idosos não pagarem mais transporte urbano, terem preferência em filas de bancos, supermercados, casas lotéricas, etc., por serem aposentados e não contribuírem para a Previdência Social são fatores que contribuem para que empregadores aceitem velhos em seus quadros funcionais.

Como nos exemplifica Paz (2002, p. 89),

Há supermercados que empregam idosos (meio expediente) para empacotamento junto aos caixas ou que os empregam como ‘*office-old*’ para efetuar os pagamentos em bancos, dada a sua condição de aposentado ou velho. Sem a necessidade de cumprirem com alguns custos sociais, pois não há necessidade de recolhimento para a previdência, não há custo de transporte (os idosos têm o direito à gratuidade) e de alimentação, uma vez que cumprem horário por meio expediente. Assim, essas ‘atividades’ com o nome de ‘ações sociais’ de empresas acabam sendo um disfarce na continuidade da exploração ou opressão ao idoso.

É claro que ao entrar para a informalidade o trabalhador envelhecido recupera seu poder de compra e conseqüentemente torna-se um consumidor em potencial e por isso é que encontramos nos dias atuais uma grande quantidade de profissionais, serviços e mercadorias voltadas para este segmento populacional.

REFERÊNCIAS

ADAS, Melhem. *O neoliberalismo*. Disponível no site

<http://www.cefetsp.br/edu/eso/globalizacao/neoliberalismoadas.html>, acesso em 13/07/2007.

ANTUNES, Ricardo. *Crise Contemporânea e as transformações no mundo do trabalho*. In Capacitação em Serviço Social e Política Social: módulo 1: Crise Contemporânea, Questão Social e Serviço Social, CEAD, Brasília, 1999.

BEAUVOIR, Simone. *A Velhice*. 5ª Reimpressão, Editora Nova Fronteira, Rio de Janeiro, 2003.

BETTO, Frei. *O Neoliberalismo*. Disponível no site

<http://www.adital.com.br/site/noticia.asp?lang=PT&cod=15768>, acesso em 13/07/2007.

CAMARANO, Ana Amélia. *O Idoso Brasileiro no Mercado de Trabalho*. IPEA, Rio de Janeiro, 2001.

CHESNAIS, François. *A Globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século*. In: Economia e Sociedade nº 5. UNICAMP, Campinas, 1995.

DOCA, Geraldo. Trabalho Dobrado: De 91 a 2003, renda de pessoas acima de 60 anos subiu 43%. In Jornal O Globo – Primeiro Caderno – Ed. de 28/05/2006. Disponível no site: http://arquivoglobo.globo.com/ie_index.htm, com acesso em 28/07/2007.

ENGELS, Frederich; **MARX**, Karl. *Manifesto do Partido Comunista*. 2ª Edição: Vozes. Rio de Janeiro. 1988.

GOUNET, Thomas. *Fordismo e Toyotismo*. 1ª reimpressão, Boitempo, São Paulo, 2002.

IAMAMOTO, Marilda Vilela; **CARVALHO**, Raul de. *Relações Sociais e Serviço Social – Esboço de uma interpretação histórico-metodológica*. 4ª Edição: Cortez Editora/ Celats, São Paulo, 1985.

IBGE. *Censo demográfico de 2000 e Perfil socioeconômico dos idosos responsáveis por domicílio no Brasil*. Rio de Janeiro. 2002.

MARX, Karl. *O Capital, Volume I, Tomo I*. Editora Nova Cultural LTDA. São Paulo, 1996.

_____. *Prefácio à "Contribuição à Crítica da Economia Política"*. Disponível no site <http://www.vermelho.org.br/img/obras/critica.asp>, acesso em 14/07/2007.

MÉSZÁROS, István. *O Século XXI – Socialismo ou barbárie?* 1ª reimpressão. Boitempo Editorial. São Paulo, 2003.

NERI, Anita Liberalesso. *Envelhecer num país de jovens*. Editora da Unicamp. Campinas, SP, 1991

NETTO, José Paulo. *Cinco Notas a Propósito da “Questão Social”*. Revista Temporalis, n.º 3. 2ª Edição: ABEPSS, Brasília, 2004.

OLIVEIRA, José Bernardo Enéias de. *O trabalho e a velhice: novas possibilidades*. Dissertação de Mestrado em Gerontologia da Puc-SP. São Paulo. 2006. Disponível no site: http://www.sapientia.pucsp.br/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=2549, com acesso em 27/07/2007.

PAZ, Serafim Fortes. *Trabalho na Velhice: uma relação possível?* In Diversidade - Avanço Conceitual para a Educação Profissional e o Trabalho – Ensaios e Reflexões - Brasília : OIT, 2002.

SEBRAE. *Pesquisa sobre a Economia Informal Urbana de 2003*. Rio de Janeiro. 2005.

SILVA, Ademir Alves da. *As relações Estado-sociedade e as formas de regulação social*. In Capacitação em Serviço Social e Política Social: módulo 2: Reprodução social, trabalho e Serviço Social, CEAD, Brasília, 1999

TAVARES, Maria Augusta, *A questão social e suas expressões no nordeste* in Prêdes, Rosa et al (org) Serviço Social: Temas em Debates. Maceió. EDUFAL, 2002.

_____. *Os Fios (In) Visíveis da produção Capitalista - Informalidade e precarização do trabalho*. Cortez Editora, São Paulo, 2004.

TEIXEIRA, José Francisco Soares. *O Neoliberalismo em debate* in **TEIXEIRA**, José Francisco Soares (Org) *Neoliberalismo e Reestruturação Produtiva*. 2 ed. Cortez, São Paulo, 1998.

NOVAS CONFIGURAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO: O QUE HÁ DE NOVO NA INFORMALIDADE DE RUA?

Bruno José Rodrigues Durães*

RESUMO

O presente trabalho constitui-se de um estudo teórico sobre os trabalhadores de rua que ofertam produtos tecnológicos (máquinas digitais, computadores, etc.) nas ruas de grandes cidades brasileiras, a exemplo de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte ou Campinas. Pretendeu-se responder a seguinte indagação: *será esse trabalho de rua (modernizado), o camelô de tecnologia, uma forma diferenciada de relação de trabalho informal, na qual a lógica predominante é a do negócio, da empresa (do lucro) e não a do trabalhador (da sobrevivência), na qual se evidencia uma separação entre capital (donos dos meios e do dinheiro) e trabalho (força de trabalho sub-contratada)?* O objetivo geral deste texto foi evidenciar a nova configuração da informalidade de rua no Brasil, que sai da ligação direta com a sobrevivência e passa a uma esfera mais rentável e globalizada, evidenciando, assim, um tipo de atividade que está para além da simbiose formal-informal, sofrendo interferências diretas do mundo formal, reconfigurando-se e assumindo feições empresariais, uma “empresarização” da rua. Utilizamos como fonte de dados a observação direta junto aos trabalhadores de Campinas e de São Paulo.

Palavras chave: informalidade; trabalho de rua; precariedade; camelô.

* Doutorando em Ciências Sociais na Universidade Estadual de Campinas-Unicamp/SP. Mestre em Sociologia pela Universidade Estadual de Campinas-Unicamp/SP. Bacharel em Sociologia pela Universidade Federal da Bahia. Licenciado em Ciências Sociais pela Universidade Federal da Bahia.
bjduraes@gmail.com

1- Introdução

Vive-se no período recente da humanidade, principalmente no pós-guerra fria (pós-1989), uma redefinição global dos processos e meios produtivos jamais vista na história da civilização ocidental¹. Nunca como hoje, o desenvolvimento tecnológico, especificamente a composição orgânica do capital (o capital constante, maquinário, tecnologia, matérias primas...) sofreu uma expansão tamanha (global) de seu montante de técnicas, de produtividade e, principalmente, de custos tecnológicos. Enfim, chega-se no momento presente, com um aumento considerável do coeficiente dos custos com o desenvolvimento tecnológico, com a reestruturação produtiva, no regime de acumulação flexível². Este representa, em parte, o momento da implantação de novas tecnologias, da informatização, automação, cibernética/robótica, entre outras inovações tecnológicas e científicas, utilizadas para aumentar a produtividade, manter competitividade e reduzir os gastos em força de trabalho³, com capital variável, com salários, quer dizer, incorporam-se novos saberes, desenvolvimentos técnicos e científicos, a serviço do processo de valorização do capital⁴. A implicação direta desse processo de avanço tecnológico (desenvolvimento das forças produtivas) é a queda tendencial da taxa de lucro (do rendimento) do capital, como bem apontava Marx, no último quartel do século XIX⁵, decorrente do aumento constante dos custos com renovações. Contudo, o próprio processo de “sociometabolismo do capital”⁶ conseguiu se retroalimentar com esse aumento de custos e, assim, retardar seu processo de crise geral, valendo-se para isso de variados elementos para manter seu lucro sempre crescente, buscando extrair cada vez maior quantidade de mais-valia⁷ com uma quantidade menor de trabalhadores empregados, aumentando assim, a produtividade e reduzindo sobretudo o capital humano empregado⁸.

¹ Aqui nos referimos às mudanças recentes, intensificadas a partir da década de 1990, ocorridas em diversos campos da vida social, desde mudanças culturais/simbólicas quanto políticas e, principalmente, econômicas/tecnológicas, ocorridas dentro e fora do mundo do trabalho. Muitas dessas mudanças se generalizaram no mundo com a chamada “globalização”, referente a essas mudanças e às reflexões em torno da globalização, ver: Chesnais, 1996; Hirst e Thompson, 1998; Ianni, 1998; Harvey, 1999 e Santos 2002, entre outros autores.

² Ver Harvey, David. **A condição pós-moderna**. Tradução de Adail Sobral; Maria Gonçalves. 8. ed. São Paulo: Edições Loyola, 1999.

³ Conforme Castel (2003, p.517), a flexibilidade seja ela externa (via subcontratação de força de trabalho) ou interna (via polivalência de sua força de trabalho), ambas as flexibilizações implica direta ou indiretamente na redução do capital variável, da força de trabalho.

⁴ Ver Romero, Daniel. **Marx e a Técnica**: Um estudo dos manuscritos de 1861-1863. São Paulo: Expressão Popular, 2005.

⁵ Ver Marx, Karl. **O Capital**: Crítica da Economia Política. Tradução de Reginaldo Santana. Livro III, v. IV, 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.

⁶ Ver Mészáros, Istvan. **Para Além do Capital**. Tradução de Paulo César Castanheira e Sérgio Lessa. São Paulo: Boitempo Editorial; São Paulo: Editora da Unicamp, 2002.

⁷ Consolida-se, na grande indústria e mesmo, hoje na dita fase pós-industrial, o processo de subsunção real do trabalho ao capital, calcado na expansão da mais-valia relativa, quer dizer, tendo como base o uso de técnicas inovadoras, novos aparatos produtivos, intensificação da produtividade, e não mais, apenas pelo aumento da jornada de trabalho, como era o caso do processo de subsunção formal e da mais-valia absoluta do trabalho ao capital, típico da manufatura, isto é, ainda pré-industrialização, referente a esta questão ver: Marx, Karl. **Capítulo VI (Inédito) O capital**: resultados do processo de produção imediata. São Paulo: Editora Moraes, 1985.

⁸ Esta é base da mais-valia relativa em Marx, melhorar a técnica, aumentar o ritmo de produtividade. É a parte constitutiva, do que Marx chama de subsunção real do sistema capitalista, ver Marx (1985). Conforme Marx (2002, p.366) “Chamo de mais-valia absoluta a produzida pelo prolongamento do dia de trabalho, e de mais-valia relativa a decorrente da contração do tempo de trabalho necessário e da

Porém, isso não foi feito sem ônus sociais. Estes podem ser dimensionados em duas frentes: por um lado, a super-exploração da força humana que trabalha (precarização ampliada do trabalho), logo, do ser humano e, por outro, o ataque massivo ao meio-ambiente, isto é, o capitalismo valeu-se de “fatores adversos” (Marx, 1980, p.266) para retardar sua crise geral, e assim, conseguir sobre-vida de lucros, de expansão da riqueza social – e valorização crescente do capital. A exploração da força de trabalho é o principal desses fatores. O capital variável (via redução do salário⁹, diminuição de trabalhadores empregados), serviu como componente ideal para manutenção do lucro e da competitividade. Afinal, este é o gerador, por excelência, do “valor” (da riqueza social).

Para Antunes (2000, p.34), a atual fase de reestruturação do capital é composta por “Desemprego em dimensão estrutural, precarização do trabalho de modo ampliado e destruição da natureza em escala globalizada [estes] tornam-se traços constitutivos dessa fase da reestruturação do capital”. Destarte, o que vivemos hoje é um quase esgotamento dessa força humana que trabalha e uma extração sem limites dos recursos naturais. A super-exploração do ser humano dá-se sem medida, levando até ao estafa físico e mental, logo, à esfoliação do ser ou, nos piores casos, à morte¹⁰.

Segundo Machado da Silva (2003), houve na sociedade ocidental da atualidade uma crise não só das relações contratuais, mas sim, de todo o regime de organização social de produção, acompanhada de “terciarização” (Idem, p.160) e flexibilidade. Para o autor, vive-se hoje um processo de “fragmentação” (idem, p.162) da sociedade salarial, bem comum, de esvaziamento da cultura do trabalho, nas palavras do autor “(...) está-se diante de uma profunda ruptura com a sociabilidade conhecida.” (p.164)¹¹

Dentro desse contexto mais geral, às relações de trabalho informais ganham notoriedade, rompendo, inclusive, com certas concepções correntes de que o avanço do capitalismo, com seu suposto desenvolvimento econômico (industrial e financeiro), iria reduzir a participação da informalidade nas economias nacionais¹². Pura ilusão. O que se vê, na atualidade, é um aumento crescente do contingente destes trabalhadores na composição do mercado de trabalho nos países em geral¹³. Portanto, estudar a informalidade no presente é estudar um fenômeno moderno e importante na sociedade nacional e mundial.

correspondente alteração na relação quantitativa entre ambas as partes componentes da jornada de trabalho”. Quer dizer, a mais-valia relativa se dá, justamente, na intensificação da jornada a favor dos ganhos de capital, a favor da extração da mais-valia, isto é, reduz-se o tempo necessário para produzir o salário (reproduzir socialmente a mercadoria força de trabalho) e aumenta a parte excedente (extra) para o capital, conjugado a isso reduz-se custos em capital variável (em força de trabalho empregada).

⁹ Marx considera esse um dos principais fatores para aumentar os ganhos do capital (Marx, 1980, p. 270), isto é, através do arrocho salarial, a redução de benefícios e o aumento da produtividade se consegue manter e aumentar as taxas de lucro.

¹⁰ Conforme Vasapollo (2005, p.20), o atual processo de mundialização capitalista, “(...) significa apenas o domínio das bolsas de valores e da financeirização da economia, em conflito direto com qualquer forma de melhoria das condições de vida dos trabalhadores, obstaculizando a ampliação dos direitos sindicais e universais. Esse é, concretamente, o conceito de modernidade do capitalismo selvagem, visível mesmo sob o disfarce dos tons moderados e equilibrados presentes no suposto e irreal mercado social.”

¹¹ Para Machado da Silva (2003, p.165), “(...) há indícios de que a ‘empregabilidade’ vem se transformando no coração de uma cultura do trabalho em gestação, muito distinta da que correspondeu à história do assalariamento”.

¹² Conforme Oliveira (2005, p.225), “(...) o trabalho informal que na década de 60 e 70 era considerado como uma situação transitória, fadada a desaparecer com o avanço e desenvolvimento do capitalismo no Brasil, agora se tornou sinônimo do nosso moderno e flexível mercado de trabalho”.

¹³ Os dados do IBGE/PNAD evidenciam a composição relevante da informalidade no presente momento, sempre próximo de 50% da População Economicamente Ativa, ver [sítio www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br).

O fenômeno da informalidade hoje no Brasil (e no mundo) já ultrapassou, e muito, a mera fronteira urbana ou das ruas. A informalidade é mais que isso, é global e presente em diversas partes do mundo¹⁴, seja composta por imigrantes (lotados em países desenvolvidos ou centrais), seja por populações de passado de emprego estável/formal, hoje, denominados de “nova informalidade”¹⁵. A informalização dos formais já vem ocorrendo no Brasil e na América Latina. Estes antigos trabalhadores formais hoje só encontram nas atividades informais, principalmente nas de rua, com seus conjuntos de normas e procedimentos ditos ilegais, os meios e formas de reproduzirem-se socialmente, inserindo-se em uma condição por si só “(...) ambivalente, pois é ao mesmo tempo provisória e permanente” (Oliveira, 2005, p.226). Além disso, há uma parcela de empresas e até de indústrias espalhadas pelo mundo que terminam se utilizando de trabalhadores/as informais, seja com contratação direta ou via uma rede de serviços, terceirizações e cooperativas que tentam de toda forma mascarar práticas vigentes e perversas de informalidade, querendo na verdade baratear de qualquer forma seus custos, principalmente, a força de trabalho.

Assim, temos como parâmetro central do texto a compreensão da informalidade (do trabalho de rua)¹⁶ como um fenômeno em expansão, mas que, todavia, é tão criticado e colocado em segundo plano, principalmente pelo poder público (municipal, estadual e federal), sendo tratado muitas vezes como *casos de polícia* ou, no jargão mais comum, como *marginais* e *infratores* (sonegadores de impostos)¹⁷.

Temos, pois, como **objetivo central** desse texto evidenciar as novas configurações da informalidade de rua, especificamente, o Camelô de Tecnologia.

2- Mercado de Trabalho brasileiro em Reestruturação

Faz-se aqui de grande valia situar o mercado de trabalho brasileiro na atualidade, para melhor compreender o fenômeno da informalidade (de rua).

De acordo com Pochmann (1999, p.50-52), pode-se discriminar nos últimos 50 anos dois momentos no comportamento geral do mercado de trabalho nas economias latino americanas. O primeiro ocorreu durante as três décadas subseqüentes à Segunda

¹⁴ Sendo também informacional, virtual/internet, e incorpora também trabalho imaterial/intelectual, certamente que isso carece de maiores pesquisas.

¹⁵ Ver: Cacciamali (2000); Filgueiras, Druck e Amaral (2000) e Lima (2002); Silva (2002).

¹⁶ O conceito de informalidade é bastante amplo, está relacionado tanto às formas de organização da produção (unidade econômica), o trabalho por conta própria e à microempresa, como também às diferentes formas de assalariamento ilegal (unidade jurídica), mesmo dentro de empresas legais, além de ser uma conceituação bastante problemática, principalmente, por agregar em uma mesma denominação diferentes formas de trabalho, sendo, por isso, bastante criticado e já considerado sem validade heurística (Machado da Silva, 2003; Oliveira, 2004). Para dirimir um pouco este problema, utilizamos aqui a denominação trabalho de rua ou informalidade de rua para tratar das atividades não regulamentadas, direcionadas para a sobrevivência, contando, muitas vezes, com a participação de auxiliares e ajudantes (em geral, familiares), e que possuem a peculiaridade de ocorrerem (ou estarem) nas ruas. Para uma maior compreensão dessa questão, ver Durães (2006).

¹⁷ Ser tratado como casos de polícia e infratores era tão comum no século XIX nas ruas de Salvador como é na atualidade. No século XIX, bastava estar mercadejando pelas ruas, para ser perseguido e controlado, quando não ser preso por desordem, vadiagem, ou por, simplesmente, estar a vagar sem destino, ou ainda, por não estar matriculado em algum dos cantos espalhados pela cidade. No momento atual (século XXI) esta realidade mudou. Não se prendem mais cotidianamente trabalhadores de rua, mas, no entanto, tomam-se seus meios e instrumentos de trabalho, sua mercadoria, dizendo-se que determinada rua não é rua para camelô, ou que já passou do horário de venda, ou que não existem mais licenças para trabalhar, ou qualquer outra desculpa.

Guerra Mundial, quando predominou a expansão do emprego assalariado junto com mecanismos de proteção social e trabalhista (com a expansão do *estilo fordista* de trabalho e de vida; trabalho rotinizado, produção em massa, consumo em massa e toda uma gama de proteções sociais e trabalhistas para os operários¹⁸). O segundo período vai do final da década de 70 aos dias de hoje. Neste período se tem um movimento geral de precarização do mercado de trabalho, ou seja, redução da capacidade de geração de novos empregos regulares e regulamentados, a destruição de parte das ocupações formais existentes, a diminuição do poder de compra dos salários e a ampliação do subemprego (fase denominada de reestruturação produtiva e regime de acumulação flexível, como veremos mais adiante).

Para Pochmann (1999, p.52), esse segundo momento revela uma inflexão no perfil de expansão das economias, o qual se traduziu como sendo uma crise do desenvolvimento, o que implicou em estagnação da renda, deterioração dos investimentos e degradação dos indicadores sociais. Assim, o capitalismo se reestrutura para tentar manter seus índices de lucro e, para isso, intensifica a produtividade e aumenta formas precárias de exploração da força de trabalho.

Dessa maneira, a década de 70 foi de certa forma um marco na mudança estrutural do modo de produção capitalista e de mudança no mercado de trabalho. Conforme Singer (1980), os anos 70 sofreram a queda do ritmo de produção e de produtividade dentro de um contexto de aumento de inflação nos países adiantados. A crise inflacionária dos anos setenta também foi agravada pela crise do petróleo. Este teve seu preço aumentado por duas vezes, o que desencadeou fortes pressões inflacionárias nos países dependentes desse combustível.

Como resultante dessas crises da década de 70, houve a adesão a um novo modo de gestão, o toyotismo¹⁹ ou o modelo de “acumulação flexível”, caracterizado por

¹⁸ Conforme Wolff (2006, p.87), o *fordismo* colocou “(...) de uma vez por todas o tempo da produção na mão da gerência. Isso possibilitou à administração não só otimizar extraordinariamente o esquema de tempos e movimentos do sistema Taylor como aumentar expressivamente o controle sobre o trabalho, instaurando uma rígida disciplina no processo produtivo (...). [O Fordismo, portanto] veio maximizar a prevalência do trabalho morto sobre o trabalho vivo.” O fordismo veio com seu sistema de trabalho em *cadeia*, implantar o poder das máquinas perante os homens, reduzindo cada vez mais o espaço de realização do *saber operário* dotando em contrapartida a máquina de saber humano, de trabalho morto, mera objetivação humana que se extrapola e se apresenta como sendo o criador, o sujeito da produção, quando na verdade, tudo vem do ser humano. Porém, com a implementação do fordismo os seres humanos, os trabalhadores, passam a ser meros apêndices, guiados por uma esteira de produção que lhe é externa e coercitiva, controlada pela gerência científica. Aliado a esse modelo fordista, surge também no mesmo período (início do século XX) nos Estados Unidos o Taylorismo, que entre outras coisas vem para oferecer “(...) o suporte teórico necessário que faltava para facilitar a introdução do maquinismo no interior das empresas, bem como um meio de otimizá-lo. Tal suporte pode ser resumido na sistematização e potenciação de uma tríade sem a qual a sobrevivência do capital fica deveras comprometida, qual seja, **fragmentação/padronização/racionalização** (no caso, a combinação dos tempos e movimentos humanos com os das máquinas)” (Wolff, 2006, p.82). Em síntese, o Taylorismo serviu como um “(...) dos melhores meios encontrados pela administração para consolidar o controle sobre o trabalho vivo e, assim, assegurar o aumento da produtividade. Transformando os seres criativos em seres maquímicos, desaparecem os vestígios de humanidade no ambiente de trabalho, revelando o capital e as máquinas como os agentes absolutos da produção” (Wolff, 2006, p.83).

¹⁹ Este novo padrão de produção surge na indústria automobilística do Japão. Para Gounet (1999, p. 26-28), as principais características desse novo sistema são: 1) A produção é puxada pela demanda e o crescimento pelo fluxo (...). É preciso produzir muitos modelos, cada um em pequena quantidade, e é a demanda que deve fixar o número de veículos de cada modelo. O sistema baseia-se um pouco no exemplo dos supermercados: enchem-se as prateleiras, os clientes vêm, se servem, conforme fazem as compras, a loja volta a encher as prateleiras; 2) Redução do desperdício com transportes, produção, estocagem. Usando para tais controles de qualidade; 3) Diminuição ao máximo do tempo de não-produção, do tempo de ociosidade, um trabalhador passa a operar até cinco máquinas ao mesmo tempo, não mais uma.

reestruturações no parque industrial e nas empresas, enxugamento de pessoal, terceirização, sub-contratação e aumento da informalidade. Enfim, houve uma diminuição dos custos das empresas para manterem seus coeficientes de lucros, sua competitividade e, concomitantemente, criou-se postos de trabalho cada vez mais precarizados e não-regulamentados.

Conforme Antunes, como resposta a sua própria crise

(...) iniciou-se um processo de reorganização do capital e de seu sistema ideológico e político de dominação, cujos contornos mais evidentes foram o advento do neoliberalismo, com a privatização do Estado, a desregulamentação dos direitos do trabalho e a desmontagem do setor produtivo estatal, da qual a era Thatcher-Reagan foi expressão mais forte; a isso se seguiu também um intenso processo de reestruturação da produção e do trabalho, com vistas a dotar o capital de instrumental necessário para tentar repor os patamares de expansão anteriores (2000, p. 31).

Conforme o autor, o capitalismo se reconfigurou para tentar manter seus ganhos e expandir suas margens de lucratividade. Para isso, usa de um conjunto de ações denominadas de *políticas neoliberais*, como a redução dos gastos públicos, declínio do estado de bem-estar europeu e maior abertura econômica para expansão e controle do setor privado em instâncias antes restritas ao setor público (privatizações, redução dos gastos públicos, principalmente, no que concerne as áreas sociais). O reflexo maior disso tudo é o aumento do lucro para uma pequena parcela das populações, porém com precarização do trabalho e desigualdade social para maior parte das populações mundiais, principalmente se citarmos os países subdesenvolvidos ou de terceiro mundo ou os casos mais recentes de trabalho precário na Índia e na China.

Para Pochmann (1999, p.21),

A geração de ocupações com baixa qualidade (atípica, irregular, parcial), que no padrão sistêmico de integração social estaria associado à **exclusão relativa do modelo geral de emprego regular e de boa qualidade**, surge como exemplo de incorporação economicamente possível. Dessa forma distanciam-se as possibilidades de estabelecimento de um patamar de cidadania desejada. (grifo nosso).

Portanto, a formação desses *excluídos* dos programas de seguridade social (em parte, oriundos do emprego formal) não é tão somente resultado de uma simples falha do funcionamento do mercado, mas também das próprias instituições sociais (Pochmann, 1999, p.22). “Nesse sentido, uma nova situação de vulnerabilidades sociais

Trabalhador polivalente; 4) O método *Kanban*, que passa a servir como uma senha de comando, puxada pela demanda; 5) É preciso produzir modelos variados, sem muitas mudanças no maquinário, reduzindo ao máximo o tempo de adaptação da máquina, reduzindo, assim, custos com a produção parada, usa-se o sistema *SMED* (*single minute exchange die*); e, 6) Implantação da integração horizontal da montagem de uma gama de fornecedores, para aliviar a produção concentrada, de modo que facilite e agilize a produção, desconcentrando o que antes era centrado em uma única indústria. Por fim, o referido autor nos mostra o início desse processo no mundo: “A nova organização do trabalho foi implantada progressivamente nas duas décadas de 1950 a 1970, na Toyota. E, tem uma dupla origem: primeiramente, as empresas japonesas precisavam ser tão competitivas quanto as americanas, e depressa, sob pena de desaparecerem (...). A segunda origem é a necessidade de aplicar o fordismo no Japão, mas conforme as condições próprias do arquipélago” (Gounet, 1999, p. 25). O autor resume esse novo padrão de produção em uma frase “(...) é um sistema de organização flexível do trabalho (inclusive dos trabalhadores) (...) (1999, p.29).

estaria associada tanto à exclusão do mercado de trabalho quanto à inclusão precária, que passariam a impedir o acesso aos programas de proteção social.” (Pochmann, 1999, p.22). Hoje, a situação de desemprego chega a compor de certo modo um agrupamento dos *sem-emprego*²⁰ ou dos *desempregados*, que inclusive é composta em grande parte por trabalhadores de rua, que vivem em condições de trabalho incertas e indesejadas, muitas vezes inseridos nos bolsões de miséria dos países subdesenvolvidos, à espera de um trabalho formal/regular que nunca irá aparecer, terminando por ficarem alijados dos melhores assentos no bonde do progresso da sociedade e da tecnologia, nem inseridos em atividades concretas (atividades braçais, laborativas, tangíveis), nem em colocações do dito trabalho informacional, no âmbito das atividades intelectuais²¹.

Na década de 90, o mercado de trabalho brasileiro sofreu conseqüências dessa reestruturação produtiva e, principalmente, das políticas neoliberais que inseriram o Brasil na dependência direta com o FMI e o Banco Mundial. Este processo teve sua maior expressão com o governo de Fernando Collor (abertura da economia) que, conforme Druck (1999), representou uma vitória de implementação das políticas neoliberais no Brasil.

Dessa maneira, ainda temos que permanecer no círculo vicioso do neoliberalismo, na economia mundializada, que terminou por gerar no Brasil um processo estrutural de desemprego e de desigualdade social. Isso, na verdade, não é uma questão exclusiva do Brasil, mas sim apresenta-se como uma situação global, vivida em quase todos os países do mundo, principalmente se nos referirmos a parte Ocidental.

Para Filgueiras *et. al.* (2000, p.24)

(...) pode-se afirmar, por exemplo, que se ampliou, nos anos noventa, o grau e a abrangência da precarização do mercado de trabalho brasileiro – quer porque aumentou a proporção de pessoas ocupadas em atividades desprotegidas, que não tem acesso aos direitos sociais e trabalhistas básicos, quer porque ampliou-se a presença de outras formas de ocupação, distintas do assalariamento, que se caracterizam por terem em geral, piores condições de trabalho.

Assim, constata-se que o Brasil dos anos 90 assumiu a feição de um país marcado pela precariedade dos vínculos empregatícios, pela insegurança instaurada até nos postos de trabalho mais avançados, os chamados setores de ponta – é o processo de “desestabilização dos estáveis” (Hirata, 2002, p.69). Nessa década, por um lado, observou-se o crescimento do desemprego estrutural; por outro, o aumento da informalidade como prática atenuante da falta de emprego, atendendo dessa forma ao excedente de força de trabalho que aqui é fruto da própria modernização do sistema capitalista. Certamente, que estes fenômenos ainda hoje são vivenciados no país, principalmente, em relação ao desemprego.

Portanto, vive-se na atualidade um processo global de retração dos empregos, principalmente o fabril, regular/formal, exemplificando nitidamente a fragmentação do padrão fordista/taylorista de produção em série, com todo seu aparato de proteção social e trabalhista, permanecendo a expansão do consumo. Em contra partida, tem-se uma redução expansiva do trabalho vivo, dos postos de trabalho (do capital variável), da produção em massa, sem reduzir o grau de exploração do trabalho. Este aumentou

²⁰ Sobre a categoria dos sem emprego, ver Barreto, Theo da Rocha. **A precarização como homogeneização ‘sui generis’ na formação dos ‘sem emprego’**. Salvador: Monografia de Bacharelado em Sociologia, UFBA, 2005.

²¹ Cf. MARX, 1980.

consideravelmente, principalmente com a introdução do padrão toyotista de produção, que entre outras coisas ataca em duas vias centrais: *por um lado*, flexibilização das relações trabalhistas nos termos contratuais/trabalhistas, quer dizer, via redução de direitos adquiridos; *por outro*, é intensivo em extração de mais valia, via utilização do trabalho intelectual como meio de captação do saber operário, transformação de trabalho vivo em trabalho morto, do saber humano objetivado em máquinas inteligentes, entre outras formas contemporâneas de captação de mais valor²².

No Toyotismo, segundo Gounet, “(...) rompe-se a relação um homem/uma máquina. Na Toyota, desde 1955, um trabalhador opera em média cinco máquinas. Enquanto quatro delas funcionam automaticamente, ele carrega, descarrega, prepara a quinta” (1999, p.27). Portanto, no toyotismo, o ritmo de trabalho aumenta e passa a ocorrer algo novo, o trabalhador polivalente, não mais puramente especializado. Agora o operário tem que saber um leque de funções para mudar de atividade conforme o fluxo da demanda. Acrescido a isso, mesmo em contraposição, tem-se hoje um fenômeno diverso, que é justamente a não necessidade de um trabalhador super especializado, pois, com a captura do trabalho humano criativo e inteligente e sua alocação em máquinas (processo de automação, robótica, cibernética, etc.), não se necessita mais daquele trabalhador altamente especializado, mesmo porque a produção move-se praticamente sozinha. Desse modo, o trabalhador volta a ser apenas uma peça secundária. Assim, novas formas de alienação surgem com o processo da acumulação flexível.

Dessa maneira, o *saber operário* passa a ser usado na valorização do capital, é a captura da parte intelectual do trabalhador. Então, o processo de valorização do capital precisa apenas de uma parcela de trabalhadores hiper-especializados, justamente na parte intelectual, para desenvolver e elaborar novas máquinas, para mais uma vez essas máquinas se sobreponham aos seres humanos. Estes vão com o desenrolar da produção se desumanizando.

Em contraposição a isso, ou melhor, como resultante desse processo, vive-se hoje também, segundo Antunes (2005, p.47):

(...) novas formas de confrontação social [tipo: Seattle, Praga, Nice, confrontação social e política em Gênova; explosão social na Argentina em dezembro de 2001] em curso contra a lógica destrutiva que preside a (des) sociabilidade contemporânea. Morfologia que deve ser compreendida a partir **do (novo) caráter multifacetado do trabalho.** (grifo nosso)

Essa nova configuração do mundo do trabalho comporta, segundo o próprio autor, uma classe trabalhadora mais ampliada: a “(...) classe trabalhadora hoje deve ser (...) mais abrangente do que o restringe exclusivamente ao trabalho industrial (...), ou ainda à versão que restringe o trabalho produtivo ao universo fabril” (Antunes, 2005, p. 51 e 52). Para o referido autor, estão incluídos trabalhadores assalariados fabril e extrafabril, produtivos ou improdutivos²³,

(...) hoje a classe-que-vive-do-trabalho, deve incorporar também aqueles que vendem sua força de trabalho, em troca de salário, como o

²² Referente a esse assunto ver os autores Eleotério Prado, Lojekine, André Gorz e Antonio Negri.

²³ Estão também inseridos os ditos improdutivos, vejamos: “(...) a moderna classe trabalhadora inclui os trabalhadores improdutivos, aqueles cujas formas de trabalho são utilizadas como serviço, seja para uso público ou para o capitalista, e que não se constituem como elemento diretamente produtivo no processo de valorização do capital” (Antunes, 2005, p.60).

enorme leque de trabalhadores precarizados, terceirizados, fabris e de serviços, *part-time*, que se caracterizam pelo vínculo de trabalho temporário, pelo trabalho precarizado, em expansão na totalidade do mundo produtivo (2005, p.52).

Hoje, o mercado de trabalho incorpora diversos segmentos dos trabalhadores mesmo sem serem, necessariamente, produtivos²⁴, como no caso dos serviços e de trabalhadores informais, ou seja, mesmo sem gerar *valor* diretamente para o processo produtivo. Contudo, a marca do *assalariamento* (separação capital e trabalho) apresenta-se como fio condutor dessa nova morfologia do trabalho, isto é, é através de formas de trabalhos assalariados/precários, que se amplia o contingente de trabalhadores na atualidade. É por meio dessas formas que o capitalismo inventa e reinventa *suspiros* de expansão do lucro, via extração de mais-valor e da formação de uma massa excedente exorbitante de trabalhadores aptos a buscar a sobrevivência, de qualquer maneira, sujeitando-se as mais perversas formas de trabalho²⁵.

Expandindo um pouco mais essa caracterização acima, poderemos também incluir os *trabalhadores de rua* nesse alargamento da concepção de classe trabalhadora ou na *nova morfologia do trabalho*. Essa inclusão se dá, não como produtivos, e nem como inclusão de seres historicamente excluídos do mercado de trabalho. Os trabalhadores de rua, fazendo uma rápida referência ao século XIX, sempre estiveram presentes como elementos participantes do trabalho urbano, peça chave em determinados momentos de fluxos comerciais da cidade, principalmente no período de predominância do capitalismo comercial, na relação corrente metrópole-colônia.

Outrossim, só no momento atual, desde o último quartel do século XX, que o trabalho de rua passa a ter um peso mais significativo nas relações propriamente produtivas do sistema capitalista industrial, mesmo sem serem um componente imprescindível. Só a partir das décadas de 70, 80 e 90 que as atividades informais, principalmente as de rua, passam a servir como elementos de expansão do valor. De fato, não o produzem diretamente, mas *contribuem para sua realização* enquanto *trabalhadores gratuitos* para o capital, isto é, agentes gratuitos/não-pagos a serviço do processo de realização (de parte) do valor no modo de produção capitalista, na esfera da circulação de mercadorias, de transformação do capital-mercadoria em capital-dinheiro²⁶. Existe uma forte *imbricação* entre produtivos e improdutivos, no caso, entre os trabalhadores de rua e o processo de valorização do capital.

Conforme Antunes (2005, p.60),

(...) há uma crescente **imbricação** entre trabalho produtivo e improdutivo no capitalismo contemporâneo, e como a classe

²⁴ Ser produtivo aqui, é ser parte constitutiva do processo de formação do Valor; ser parte do quantum de trabalho abstrato social médio necessário para produzir uma mercadoria; sobre isso, ver Marx, Karl. Capital, Livro 1, volume 1, cap.1, 2002.

²⁵ Exemplo de formas contemporâneas de exploração do trabalho, tem-se: diversas empresas de terceirização que se alastram pelo mundo, inclusive situadas em diversos setores do serviço público, nas próprias Universidades, funcionando muitas vezes como empresas de fachada, que usam e abusam do trabalhador, por vezes sem conceber o mínimo de benefícios e garantias trabalhistas, como o direito a férias de trabalho. Além disso, existe uma gama de latifundiários que contratam Brasil à fora trabalhadores agrícolas, sem pagamento de garantias sociais, e geralmente sem nem mesmo o pagamento de um salário, compondo, assim, regime de semi-escravidão. Por fim, existem fabriquetas que usam de trabalhadores imigrantes nordestinos ou estrangeiros em São Paulo, em regimes exaustivos de trabalho, morando no próprio local de trabalho, desrespeitando as leis trabalhistas. Além disso, existem inúmeras formas de assalariamento ilegal, informais, dentro do universo formal de trabalho.

²⁶ Sobre trabalhadores gratuitos ver: Durães (2005).

trabalhadora incorpora essas duas dimensões básicas do trabalho sob o capitalismo, a noção ampliada nos parece fundamental para a compreensão do que é a classe trabalhadora hoje. (grifo nosso)

O autor ainda incorpora como componente dessa nova concepção de classe trabalhadora o proletariado rural que vende sua força de trabalho para o capital (2005, p.60).

Por fim, Antunes (2005, p. 60) incorpora também:

(...) o proletariado precarizado, o sub-proletariado moderno, *part-time*, o novo proletariado dos *McDonald's*, os trabalhadores terceirizados e precarizados, os trabalhadores desempregados, expulsos do processo produtivo e do mercado de trabalho pela reestruturação do capital e que hipertrofiaram o exército industrial de reserva na fase de expansão do desemprego estrutural.

Portanto, a composição dessa nova morfologia do trabalho é bastante ampla e diversificada. Dessa forma, iremos agora adentrar no que estamos denominando aqui de Camelô de Tecnologia ou das novas formas de informalidade de rua, os quais estão incluídos nessa nova morfologia da classe trabalhadora, sendo também um grupo constituído e reconstituído na/pela modernidade. Mais do que imbricados em *simbiose* como ressaltou Oliveira (1972), eles são fenômenos da própria modernidade, fazendo, pois, parte da diversidade do mundo do trabalho contemporâneo.

3- A informalidade de rua e o Camelô de *Tecnologia* (o exemplo de Campinas-Sp)

O espaço tradicional das atividades de rua no Brasil, das atividades informais foi e, de certo modo, ainda é historicamente marcado pela existência de um conjunto de práticas de trabalho e de tipos de sobrevivência próprios. Essas práticas de rua, ao longo de sua formação, foram se constituindo e consolidando uma lógica própria de trabalho (no processo e nas relações de trabalho) que se manteve e, em certos casos, ainda se mantém avessa às práticas totalizantes ditas formais/regulares de trabalho da sociedade capitalista. Ainda que, estejam conectadas com a lógica mais geral do capitalismo, vivendo em conexão com o fluxo econômico geral do capital, principalmente, via circulação de mercadorias. A rua, enquanto lócus secular de reprodução social, foi relegada a uma gama de excluídos da sociedade regular, os quais encontraram apenas nessas atividades sua possibilidade de sobrevivência. Pode-se dizer que essas atividades de rua são anteriores à própria institucionalização do capitalismo, ainda mais se formos tratar da sociedade brasileira, que teve em sua história, em sua formação, a intensa participação de trabalhadores/as de rua na movimentação do comércio local, no período colonial. Havia uma parcela considerável de negros, mestiços e brancos pobres, exercendo diversos tipos de funções especializadas ou não-especializadas nas ruas das grandes cidades do país, como Salvador, Rio de Janeiro ou Recife – funções como a de carregador, ganhador, vendedor/a, quituteira, funilaria, alfaiataria, carpintaria, etc. Muitas dessas atividades foram ocupadas inicialmente apenas por (negros) escravos, os escravos de ganho, mas que aos poucos passaram a serem exercidas também por trabalhadores livres, em pleno século XIX. Isto já representava uma forma de trabalho

de certo modo avançada para a época, ao inaugurar um tipo de trabalho livre, em plena sociedade escravista²⁷.

Enfim, pensar no trabalho de rua na sociedade brasileira é atentar para formas e modos de trabalho por demais peculiares, que hoje possuem, certamente, uma intensa relação de simbiose e complementariedade com o trabalho formal capitalista, e que, sem dúvida, fazem parte do capitalismo, mas que mantém, em si, muitos aspectos de singularidade (em comparação aos trabalhos formais), tais como, no geral, imediatividade, sem separação (direta) entre capital e trabalho, sem planejamento regular das ações, sem realização de balanços de receitas versus pagamentos. Enfim, é viver cotidianamente marcado por lógicas próprias de trabalho, que se aproximam, mas não tanto, do mundo formal, quer dizer, inventam e reinventam mais do que reproduzem o modelo formal²⁸, no tocante a realização de suas atividades²⁹. Aqui ocorre muitas vezes um fenômeno curioso: na atualidade, trabalhadores informais dando palestras e mini-cursos para grandes empresários e para diversas empresas regulares do mundo formal, palestras do tipo *empreendedorismo* de sucesso. Ou seja, a informalidade de rua passa a não ser vista apenas como o lócus do negativo, ela passa a ser usada como modelo de gestão e de práticas modernas e inovadoras de trabalho. E, hoje, passa até a ser vista como um valioso espaço de circulação de mercadorias. Essa é uma das *reconfigurações* pela qual passa a informalidade de rua no Brasil no presente momento.

As práticas informais de rua estão normalmente localizadas no mar de incertezas e imprevisibilidade, marcadas peremptoriamente pela precariedade de suas formas e relações de trabalho – longas e intensas jornadas, condições insalubres de trabalho expostas a diversas vicissitudes das ruas, como assaltos, roubos, fiscalização, repressão, apreensão de mercadorias, intempéries climáticas, sol, chuva, etc. –, tanto no nível da permanência na própria atividade, da continuidade, quanto no de sua existência futura,

27 Referente aos trabalhadores/as de rua de Salvador do final do século XIX, ver (Durães, 2006).

28 Isso não quer dizer, que essas atividades informais de rua constituam um setor separado das relações de produção capitalistas, não é isso, elas estão imbricadas, interconectadas com o dito mundo regular/formal, como já havia salientado Oliveira (1972), se referindo a “simbiose” do mundo formal e informal. Contudo, supomos, todavia, que essas atividades de rua constituem *práticas e relações de trabalho* que lhe são peculiares.

29 Hoje, essas duas formas de trabalho, a formal e a de rua, que não são tão díspares, se assemelham muito mais pela condição precária e fragmentada de realização de suas atividades, principalmente se pensarmos nas formas de trabalho terceirizadas e flexibilizadas. Assim, o trabalhador, inserido em algum desses dois contextos, termina passando por privações e sofrimentos similares para a conquista de sua reprodução social. Neste ponto, existe uma grande similitude de condições de vida e de trabalho, notadamente voltada para sobrevivência imediata. Além disso, as atividades de rua talvez ganhem mais pontos positivos nesta comparação, haja vista, que, do ponto de vista da satisfação pessoal/individual, parece ser muito mais valioso *trabalhar para si*, do que para outros, para patrões. Só fazemos essa referência aqui, a título ilustrativo. Certamente, que carecem de reflexões mais profundas para provar ou negar tais afirmações.

que para os trabalhadores de rua é muitas vezes indesejado e imprevisível, regra que também passa a ser válida para as ditas formas de trabalho formais.

Assim, diante desse cenário da informalidade de rua brasileira, mais precisamente, dos camelôs, é que vamos tecer nosso olhar. Hoje, em plena dita sociedade global, onde as relações sociais, culturais, econômicas e políticas mais do que se mundializaram, onde formas de trabalho formais são remodeladas, flexibilizadas, fragmentadas, terceirizadas, e também *informalizadas*; quer dizer, hoje diante de diversas transformações macro-estruturais, advindas, principalmente, com o avanço das políticas neoliberais, a informalidade, a *velha* informalidade de rua, também se modifica, reestrutura-se, não do mesmo modo, mas com elementos que parecem indicar nexos de similitude³⁰. Isso ocorre não pela ação direta de grandes gestores ou empresários de multinacionais, nem por gerentes de recursos humanos, e muito menos, por especialistas em MBA.

Hoje, na informalidade de rua, em específico nos camelôs, ocorrem mudanças internas sem seguir ordens de chefes, aparentemente, sem seguir uma lógica interna, um padrão de excelência/eficiência/produtividade, um paradigma. Aparentam muito mais acompanhar o desenvolvimento da sociedade em geral, de modo livre, individualizado, sem intencionalidades subjacentes. Não que eles adotem novas práticas apenas de modo repetidor, como comportamento de manada, seguindo o que vêm de fora. Não é isso, pelo contrário, eles resignificam e se apropriam do externo, a seu modo, reestruturando suas ações e práticas. Apenas supomos que não existe uma equipe especializada de gestores, nas atividades de rua, para fazer ou propor essas reconfigurações, para pensar, por exemplo, qual o melhor produto a ser comercializado ou qual a melhor forma de atrair a clientela. Mesmo porque, o espaço das atividades de rua é hiper-disputado, onde a fragmentação e o individualismo em suas práticas se afirmam de modo exorbitante, o que certamente não contribuem para formação de coletividades, de grupos que pensem a própria atividade, que procurem remodelar as ações do conjunto dos trabalhadores, buscando, assim, melhor inserção ou uma melhor prática de trabalho. Além disso, talvez essa mudança nas práticas informais de rua, seja quase que totalmente decorrente da “nova informalidade” (Cacciamali, 2000)³¹, da entrada de novos tipos de trabalhadores na informalidade.

O caso (que parece ser mais) típico de reconfiguração existente hoje nas atividades de rua é o que aqui denominamos de Camelô de Tecnologia ou Camelô Global. Diante disso, vamos adentrar no *objetivo geral* deste texto, que é suscitar a reflexão teórica em torno dessa questão da reconfiguração da informalidade de rua. Aproveitaremos também para levantar, pelo menos, as seguintes problematizações: são os camelôs de tecnologia uma forma de empresa de rua, ou, ao contrário, são ainda os típicos informais, avulsos, ligados à sobrevivência imediata? Qual a lógica (do processo e das relações de trabalho) que predomina nesse tipo de atividade, a do trabalhador, ligado à sobrevivência, ou a da empresa, ligada ao lucro, exploração do trabalho alheio, etc.? Quer dizer, será que a informalidade de rua mudou sua lógica interna de funcionamento?

Essas questões que aqui levantamos servem muito mais, como dissemos anteriormente, para suscitar reflexões, abrir portas, do que para dar respostas prontas e acabadas. Mesmo porque, consideramos que o fenômeno que pomos em questão está

³⁰ Hoje, ocorre, principalmente, um fenômeno novo denominado de “nova informalidade” (Cacciamali, 2000), resultante da crise do emprego formal, aumento do desemprego, que termina ocasionando a entrada de uma gama de profissionais mais qualificados em diversas atividades informais, inclusive de rua.

³¹ Ver também (Filgueiras, Druck e Amaral, 2000; Lima, 2002; e Silva, 2002).

ainda em intensa mudança, o que não permite tecer respostas ligeiras e diretas, sem cair em reducionismos ou generalizações vazias.

O fato concreto é que essas atividades, os camelôs de tecnologia, estão se espalhando cada vez mais pelo país, ocupando novos e novos espaços, e entrando em várias cidades, sendo, por um lado, uma verdadeira dor de cabeça para o Estado, por representar uma perda significativa de impostos/tributos e, por outro, uma perda de consumidores (de demanda) para as empresas de produtos e serviços tecnológicos, espalhadas pelo país a fora.

O camelô de Tecnologia pode também ser denominado de *elite das ruas*, elite dos camelôs, são quase *empresas de rua*. Ocorrem mais predominantemente no eixo Sul e Sudeste. Compõem o segmento de rua que conseguem maiores lucros, ligados à venda de produtos eletrônicos e de alta tecnologia, incorporando toda uma *lógica e logística*³² capitalista/formal de venda e de relações de trabalho, porém mantém-se no lugar (na rua) por excelência das atividades tradicionais, inclusive convivendo lado a lado, vendedor tradicional e moderno³³, como na região do Terminal Central de ônibus de Campinas³⁴. Isto é, formas historicamente precárias de trabalho, consideradas como atrasadas, pretéritas, hoje representam o que de mais novo existe nas atividades de rua, quer dizer, o que era o *lócus do velho* hoje é a expressão máxima do *novo*. Esse grupo é, portanto, *mais do que tangenciados pelo novo. Ele parece ser diretamente reconfigurado por elementos inovadores*, porém sem anular por completo o passado, suas características históricas. Parece haver mais uma *hiper* simbiose do velho com o novo, com maior participação do novo que do velho, consolidando uma configuração contraditória sem ser anacrônica³⁵. Na verdade, essa questão carece de pesquisas empíricas e análises teóricas (mais profundas) para entender como se deu (e se dá) esse processo de reconfiguração do camelô de tecnologia. Saber, por exemplo, se esse processo realmente resulta apenas da entrada dos *novos-informais*, os quais trazem consigo um estilo capitalista de trabalho (um novo *modus operandi*) ou se decorre do tipo de produto comercializado, as mercadorias tecnológicas, que trazem consigo um estilo de venda próprio (uma carga simbólica), que terminou influenciando na forma de ser das atividades de rua (no nível de suas representações concretas de trabalho e de vida). Ou ainda, se foi um processo resultante de outras situações.

³² Essa denominação refere-se a uma mescla de influências típicas do capitalismo – incorporação de um certo estilo de trabalho que imita traços dos trabalhos regulares/formais, como no tocante a relações de assalariamento; possível separação capital-trabalho; uso de fardas, sacolas e cartões de visitas personalizados; adoção de pagamento via cartões de crédito e débito; uso de tecnologias de comunicação na rua, como telefone, fax e internet, entre outros artifícios, como ligar para clientela para ofertar lançamentos tecnológicos. Ainda assim, mantêm características singulares das atividades de rua, ligadas a inovação e criatividade, peculiares a essas formas de trabalho.

³³ Incorporam toda uma lógica formal de trabalho de uma empresa, porém, se realiza na rua, sem registro de micro-empresa ou coisa do gênero, apenas com uma inscrição na prefeitura, uma licença provisória.

³⁴ O Terminal é dividido em setores específicos, cada qual com tipos peculiares de vendedores. Desse modo, o pessoal de tecnologia fica em uma área própria, ainda assim, fazem fronteira com outros tipos de trabalhadores, havendo em alguns casos uma certa mistura de tipos de atividades. Inclusive são os próprios trabalhadores (via o Sindicato da categoria) que se auto-organizam espacialmente, conforme as regras postas pela prefeitura.

³⁵ Pois não estão fora de época. Na verdade, do ponto de vista do processo de trabalho é mais do que evidente que eles estão agora mais do que nunca de acordo com as formas de trabalho do mundo formal moderno/capitalista, vivenciando também *possivelmente* processos e mecanismos de precariedade, incertezas, intensidade de trabalho. Assim, o camelô de tecnologia não está fora de época, mas pelo contrário, inserido dentro do tempo da sociedade da tecnologia (do capital), via incorporação de *lógica e logística* do capitalismo.

Esses trabalhadores vendem produtos sofisticados como: computadores, máquinas digitais, aparelhos de DVD, entre outros equipamentos eletrônicos³⁶. Auferem maiores rendimentos, possuem todo um estilo formal de trabalhar. Mesmo lotados na rua, usam fardamento, letreros e propagandas (*lay aut*) com o nome dos boxes ou das bancas, como se fossem empresas – como a *Dataplay*, cujo slogan de sua estampa comercial é “Tudo com qualidade e garantia”, ou a *Story’s Eletro & Informática*, especializada em “Acessórios para informática, sons para carro e eletrônicos em geral”, ambas funcionando em *boxes/bancas* no Terminal Central de ônibus de Campinas –, utilizam-se de sacolas e cartões personalizados, atendimento especial e qualificado, máquinas de cartões de crédito e débito, sub-assalariamento. Possuem seguranças privados nas ruas. Enfim, seguem toda uma *lógica e logística* própria do sistema de trabalho formal/regular de uma empresa capitalista.

Esse grupo de trabalhadores parece (também) está inserido diretamente dentro do processo de realização do capital (via circulação de mercadorias, funcionando como *trabalhadores gratuitos*³⁷, os quais contribuem para realização do capital, sem cobrar nada nem obterem ganhos efetivos com essa função) e também está diretamente conectado com o mundo globalizado, via comercialização de produtos de diversas partes do mundo, como China, Coréia, Japão, etc.. Dessa maneira, eles se portam como um fenômeno por si só contraditório, o qual é ao mesmo tempo *moderno* (valendo-se de práticas ditas formais, modernizadas, sofisticadas, tanto no nível da técnica de venda quanto dos tipos de produtos comercializados) por incorporar produtos e qualificações modernizantes e modernizadas, como também é tradicional por manter-se no lugar por excelência da informalidade, na rua, e por correlacionar práticas modernas com lógicas tradicionais peculiares à própria atividade, como suas formas típicas e singulares de atrair os clientes, via gritos ou exposição de mercadorias. Inclusive, mantêm uma de suas características principais, a saber, a existência na rua, sem pagamento de impostos pela circulação de mercadorias e sem carteira assinada. Portanto, por si só, essa acepção compõe um curioso paradoxo de aparência formal (modernizada) e essência informal (marcadas por práticas tradicionais).

4- Considerações Finais

Diversos fatores históricos de trajetória social e de vida precária implicam em estar situado em determinada condição de vida, de trabalho, na rua, situado de determinada forma e não de outra. É como se o espaço de existência e de vida desses agentes sociais ficassem em alguns casos *subsumidos*³⁸ diante da força estrutural da sociedade que os constitui, sobrando pouco espaço para suas intervenções subjetivas e

³⁶ Não incluímos aqui os vendedores de CD/DVD pelo menos por duas razões: primeira, por representarem um fenômeno por demais generalizado no país, que agrega tanto trabalhadores regulamentados quanto desregulamentados (com bancas, pontos fixos e ambulantes), quer dizer, grupos com inserções diferenciadas na atividade de rua, uns mais precários do que outros; e, a segunda, dá-se pelo fato desses trabalhadores de CD/DVD venderem produtos diferenciados dos camelôs de tecnologia, pois ofertam produtos com baixo valor agregado, produtos mais baratos, com uma carga negativa maior, pois lidam com pirataria (falsidade ideológica, contravenção), além disso, certamente possuem níveis de renda diferenciados. Desse modo, para evitarmos incongruências mais graves, optamos por restringir e delimitar mais rigorosamente nossa análise.

³⁷ Sobre os trabalhadores gratuitos ver: (Durães, 2005).

³⁸ Mais do que puramente subordinados, estão constituídos/formados por uma determinada lógica estruturadora e modeladora das práticas sociais.

individuais no nível de sua inserção e reprodução social. Os espaços de sobrevivência já estão delineados, o que se faz é inventar ou reinventar *formas de execução* da atividade, mas as *formas de trabalho* ainda permanecem *na rua*, sem formalidade de trabalho, sem garantias e sem direitos. É como se seu campo de atuação já estivesse pré-constituído/delimitado. Hoje, mais do que nunca, a trajetória seguida pelos indivíduos tende a implicar diretamente nas suas formas de inserção social, nos seus tipos de trabalho. O espaço de *manobra possível* é limitado. Inevitavelmente, uma gama cada vez maior de brasileiros, predominantemente *negros e mestiços*, vão continuar a ingressar nesses tipos precários de inserção social, sofrendo dia-a-dia, sol a sol, as intempéries e agonias de se trabalhar nas ruas do país. Isso para aqueles que conseguirem se encaixar ou serem encaixados nessas formas de trabalho, pois, pelo que se vê nas diversas prefeituras do país é uma intensificação da repressão e do controle à entrada de novos trabalhadores. O que antes (década de 70) funcionava como válvula de escape do desemprego, como setor de ajustes, hoje, *constitui nas mais modernas portas de reafirmação do desemprego e do trabalho precário*, faltando apenas exibir um anúncio em jornal ou em rede de TV: *aqui não há mais vagas*. Em outras palavras, se não há mais espaço para ser trabalhador formal, pois o mercado está saturado e é recessivo em força de trabalho, agora, também não esta havendo mais possibilidade, pelo menos facilmente, de inserção em trabalhos tipicamente desregulamentados, ilegais, informais de rua. Surge então a indagação: onde poderá essa força de trabalho se empregar? Como reproduzir-se socialmente? Não se tem uma resposta para isso, só os próximos anos dirão.

Essa, certamente é uma grande questão da sociedade brasileira da atualidade, em pleno século XXI, a existência de uma informalidade de rua antiga, existente provavelmente desde os tempos mais remotos de formação das cidades brasileiras, mas que hoje não funciona mais como um espaço de trabalho (uma possibilidade) aberto, apto para equilibrar o desemprego no país. Na verdade, hoje a informalidade de rua, começa a exibir barreiras de acesso e, em certos casos, alguns níveis para ingresso, como é o caso dos camelôs de tecnologia, que aparentam serem compostos por uma população mais instruída (com maiores níveis educacionais e capacitação profissional mais elevada), além de todo um cabedal de conhecimentos sobre tecnologia que se tem que ter para comercializar este tipo de produtos.

Esta é a nova face da informalidade de rua, que representa uma estreita conexão e imbricação com sofisticados elementos modernos, do mundo formal/regular. Ocorre hoje uma reordenação na antiga informalidade de rua, doravante nunca vista. Pode-se dizer, portanto, principalmente por essa via do trabalhador de tecnologia, que *a informalidade de rua vai para além da simbiose tradicional-moderno*, rompendo os pólos formal-informal, e apresenta-se não como um fenômeno do passado, tradicional, nem muito menos, como uma volta a tal estado, mas sim como um fenômeno diretamente integrado ao capitalismo em uma das esferas mais desenvolvidas e avançadas, no campo da tecnologia e da informática. Acreditamos também que esse tipo de trabalhador funciona como um veículo de divulgação e inclusão de tecnologias e produtos sofisticados para uma parcela da população que historicamente estaria excluída dessas inovações, como no acesso à máquinas digitais de última geração, equipamentos sofisticados para veículos, entre outros, o que representa, por um lado, a inclusão de populações com menor poder aquisitivo de também participar das inovações da modernidade, como também, por outro lado, implica em uma expansão de ganhos para grandes empresas de desenvolvimento e produção desses equipamentos; quer dizer, parece representar ganhos exorbitantes para o capital produtivo (tecnológico), ou seja, a

rua termina servindo diretamente como mais um espaço de expansão de ganhos e lucros, mesmo que seja um espaço ilegal, informal e subterrâneo.

Referências Bibliográficas

- ANTUNES, Ricardo. **Os sentidos do trabalho**: Ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. 2 Ed. São Paulo: Boitempo Editorial, 2000.
- _____. **O Caracol e sua Concha**: ensaios sobre a nova morfologia do trabalho. São Paulo: Boitempo, 2005.
- BARRETO, Theo da Rocha. **A Precarização como Homogeneização “Sui Generis” na Formação dos “Sem Emprego”**: um estudo sobre as trajetórias de trabalhadores informais e desempregados na RMS – no final do século XX. Dissertação de Mestrado. Salvador: FFCH/UFBA, 2005.
- CACCIAMALI, Maria Cristina. Globalização e processo de informalidade. In: **Economia e Sociedade**, Campinas: Unicamp. I.E., n. 14, jun. 2000. p.152 – 174.
- CASTEL, Robert. **As Metamorfoses da Questão Social**: uma crônica do salário. Tradução de Iraci D.Polet. 4.ed. Petrópolis/RJ: Vozes, 2003.
- CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã Editorial, 1996.
- DRUCK, Maria da Graça. **Terceirização – (des) fordizando a fábrica**: um estudo complexo petroquímico da Bahia. São Paulo: Boitempo Editorial, 1999.
- DURÃES, Bruno J. R. **Trabalho de rua em Salvador e sua contribuição para acumulação capitalista**: o trabalhador gratuito. *Temáticas*, ano 13, n.º 25/26, IFCH/UNICAMP, p. 217 à 238, 2005.
- _____. **Trabalhadores de rua de Salvador**: Precários nos cantos do século XIX para os encantos e desencantos do século XXI. São Paulo: Dissertação de Mestrado em Sociologia, Unicamp, 2006.
- FILGUEIRAS, Luiz A. M.; et al. **O conceito de informalidade**: problema ou solução?. Salvador: Faculdade de Ciências Econômicas, 2000.(mimeo).
- GOUNET, Thomas. Concorrência e estratégia de acumulação na indústria automobilística. In: **Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel**. São Paulo: Boitempo, 1999, p. 13 – 53.
- HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. Tradução de Adail Sobral; Maria Gonçalves. 8. ed. São Paulo: Edições Loyola, 1999.
- HIRATA, Helena; PRÉTECEILLE. Trabalho, Exclusão e Precarização sócio-econômica: o debate das ciências sociais na França. In: **Trabalho, Flexibilidade e Precarização**, Caderno do CRH, n.37, Salvador: Edufba, jul/dez. 2002, p. 289 – 308.
- HIRST, P; THOMPSON, G. **A Globalização em Questão**. Petrópolis: Vozes, 1998.
- IANNI, Octavio. **Teorias da Globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998.
- LIMA, Jacob Carlos; SOARES, Maria José. Trabalho Flexível e Novo Informal. Salvador: **Caderno do CRH**, n.37, 2002, p.163-180.
- MACHADO DA SILVA, Luiz A. “Mercado de Trabalho, Ontem e Hoje: Informalidade e empregabilidade como categorias de entendimento”. In.: Santana, Marco A; Ramalho, José R. **Além da Fábrica**: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social. Boitempo: São Paulo, 2003.

- MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. Tradução de Reginaldo Sant'Anna, Livro III, v.5, 1980.
- _____. **Capítulo VI (Inédito) O capital**: resultados do processo de produção imediata. São Paulo: Editora Moraes, 1985.
- _____. **O capital**: crítica da economia política: Livro Vol 1 e 2. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. Tradução de Reginaldo Sant'Anna, 2002.
- MÉSZÁROS, Istvan. **Para Além do Capital**. Tradução de Paulo César Castanheira e Sérgio Lessa. São Paulo: Boitempo Editorial; São Paulo: Editora da Unicamp, 2002.
- OLIVEIRA, Luiz Paulo Jesus de. **A Condição 'Provisória-permanente' dos trabalhadores informais**: o caso dos trabalhadores de rua da cidade de Salvador. Salvador: Dissertação de Mestrado em Sociologia, FFCH/UFBA, 2005.
- OLIVEIRA, Francisco de. **A economia brasileira: crítica à razão dualista**. In: *Estudos Cebrap 2*, São Paulo: CEBRAP, out. 1972, p. 3-82.
- _____. "Prefácio". In: GUIMARÃES, Nadya A. **Caminhos Cruzados**: estratégias de empresas e trajetórias de trabalhadores. São Paulo: Editora 34, 2004, p.09-13.
- POCHMANN, Márcio. **O trabalho sob o fogo cruzado**: Exclusão, desemprego e precarização no final do século. São Paulo: contexto, 1999.
- ROMERO, Daniel. **Marx e a Técnica**: um estudo dos manuscritos de 1861-1863. São Paulo: Expressão Popular, 2005.
- SANTOS, Milton. **Por Uma Outra Globalização**: do pensamento único a consciência universal. Rio de Janeiro; São Paulo: Record, 2002.
- SINGER, Paul. A economia urbana de um ponto de vista estrutural: o caso de Salvador. In: **Bahia de todos os pobres**. Salvador: Vozes, 1980, 214p.
- SILVA, Luís Antônio Machado. Da informalidade à empregabilidade. Reorganizando a dominação no mundo do trabalho. Salvador: **Caderno do CRH**, n.37, 2002, p.81-109.
- VASAPOLLO, Luciano. **O trabalho atípico e a precariedade**. Tradução Maria de Jesús Brito Leite. São Paulo: Expressão Popular, 2005.
- WOLFF, Simone. **Informatização do Trabalho e Reificação**: uma análise à luz dos programas de qualidade total. Campinas: Editora da Unicamp; Londrina: EDUEL, 2006.

TRANSFORMAÇÕES NO MERCADO DE TRABALHO FORMAL NA FASE DO PLANO REAL: UM ENFOQUE DOS EFEITOS DA ABERTURA COMERCIAL SOBRE O EMPREGO INDUSTRIAL¹

Leandro Horie

Rodrigo Pimentel Ferreira Leão

RESUMO

Este artigo pretende revisar a discussão do mercado de trabalho formal desde a instauração do Plano Real. O processo de reformas econômicas, principalmente de abertura comercial trouxe diversos impactos para o emprego formal, essencialmente industrial, no último decênio. As mudanças cambiais e dos fluxos de comércio estiveram diretamente ligadas aos movimentos do mercado de trabalho industrial, tanto na geração de emprego, quanto na qualificação e no rendimento dos trabalhadores. Partindo dessa conjectura, o artigo busca mostrar que de forma evoluiu o mercado de trabalho formal brasileiro após as reformas econômicas do Plano Real e como a abertura comercial se caracterizou em uma variável chave para os movimentos do emprego na indústria, alterando de forma inquestionável os saldos de criação de postos de trabalho e a exigência de qualificação da mão-de-obra.

Palavras-chave: mercado de trabalho formal; emprego industrial formal; reformas econômicas; abertura comercial.

* Mestrando em Economia Social e do Trabalho IE/UNICAMP, Técnico do DIEESE, Bacharel em Ciências Econômicas IE/UNICAMP
leandro_horie@yahoo.com.br

** Mestrando em Economia Social e do Trabalho IE/UNICAMP, Pesquisador IC/FAPESP, Bacharel em Ciências Econômicas FACAMP
leao85@yahoo.com.br

¹ As opiniões expressas neste artigo são de exclusiva responsabilidade dos autores e não refletem, necessariamente, a visão do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE).

1. Introdução

Desde o início da década de 1990, e mais especialmente após a implantação do Plano Real, o Brasil passou por uma série de mudanças em sua estrutura econômica e produtiva que afetaram de forma abrangente o mercado de trabalho formal, em especial do setor da indústria.

As formas com que estas mudanças influenciaram o emprego formal neste setor, no entanto, não foram uniformes ao longo do tempo, havendo também uma diferenciação com o padrão do emprego vigente anteriormente. Ademais, as transformações na quantidade e qualidade de emprego e a própria dinâmica do mercado de trabalho da indústria foram afetadas, primeiramente (até 1999) de forma negativa, e posteriormente apresentando uma recuperação da criação de vagas (Carneiro, 2002 e Chahad, 2006).

Dentre todas as reformas econômicas do período, a abertura comercial foi uma das que mais trouxeram impactos para o mercado de trabalho formal industrial, tanto na geração de emprego, quanto na qualificação do trabalhador. Isso se justifica pela influência direta das políticas cambiais e comerciais no nível de produção e, por sua vez, o emprego do setor (Raposo; Machado, 2002).

Portanto, o objetivo deste artigo é explicar as transformações do mercado de trabalho formal no período de abertura econômica (desde o Plano Real até os dias atuais), em especial do mercado de trabalho industrial. Para entender essas transformações, buscamos focar as alterações do emprego da indústria decorrentes da abertura comercial, isto é, pretende-se relacionar os movimentos do emprego industrial no Brasil com o processo de abertura comercial e das variações na política cambial.

Para atingir os objetivos propostos o artigo está dividido em outras quatro seções, além desta introdução. No primeiro item são apresentados como as transformações da economia brasileira nos últimos 15 anos, principalmente a abertura comercial influenciou na (des)organização do mercado de trabalho. No segundo tópico pretende-se explorar as relações da abertura comercial e do emprego industrial formal, demarcando os períodos de valorização e desvalorização cambial e de redução e crescimento do emprego na indústria. Na seção seguinte apresentaremos alguns dados (CAGED – Cadastro Geral de Emprego e Desemprego) que apontam para as alterações no mercado de trabalho formal da indústria oriundas das reformas econômicas (principalmente, a abertura comercial). E, por fim, são sumarizadas as conclusões do trabalho.

2. Transformações estruturais na economia brasileira e no mercado de trabalho

A abertura comercial, que foi uma das principais transformações da economia brasileira no Plano Real, tinha como principal objetivo (pelo menos o declarado), segundo Pochmann (2001) “*modernizar o parque produtivo, bem como gerar mais e melhores postos de trabalho*”.

A estabilização da economia em 1994 (com o Plano Real), por sua vez, colocou o país dentro de uma nova dinâmica, onde a manutenção do novo contexto de inflação baixa tinha como pressuposto a atração de liquidez externa, através do diferencial de taxa de juros, para a manutenção da taxa de câmbio valorizada. Já o processo de diminuição da participação do Estado na economia teve como efeitos principais o processo de privatização, diminuição do número de empregados públicos e a mudança da atuação do eixo de atuação estatal: se antes, intervinha na economia e implantava políticas de *demanda* (através do gasto público) com o

objetivo de obter crescimento econômico e emprego, agora o Estado tinha o papel de regulador, tendo que criar condições macroeconômicas adequadas para o investimento privado e realizando políticas de *emprego* (como qualificação e intermediação) (Bacha, 1997).

O câmbio altamente valorizado, por sua vez provocava crescentes déficits comerciais, sendo financiados via entrada de recursos da conta capital através do diferencial de taxa de juros. Esse diferencial também favorecia o combate da inflação pelo controle da demanda, todavia provocava aumento da dívida pública pela expansão das despesas com juros.

Enfim, a estabilidade econômica (até 1999) foi obtida tendo como efeitos “colaterais” o aumento do déficit comercial (graças ao câmbio valorizado), crescimento da dívida pública (decorrente principalmente do aumento de despesas financeiras) e desestruturação do parque industrial através de uma competição predatória (através da estratégia de desnacionalização da estrutura produtiva). No âmbito macroeconômico, o resultado foi uma grande oscilação nas taxas de crescimento do PIB, inflação estável, déficit em transações correntes e taxas de juros sempre em patamares mais elevados que o crescimento do produto.

Com o fim da paridade cambial, no início de 1999, e a posterior adoção do regime de câmbio flutuante (mais desvalorizado, diga-se de passagem), o Brasil adotou como parâmetro econômico o regime de metas de inflação (no lugar da âncora cambial), o que teve como efeito imediato a transformação da taxa de juros de fonte de atração de recursos externos para fator de equilíbrio dos preços, servindo para controle da demanda. Uma política de ajuste fiscal também foi realizada, “engessando” o gasto fiscal. Com isso, o efeito mais imediato foi a reversão da balança comercial, com uma maior pressão inflacionária e das dívidas públicas cotadas em moeda estrangeira decorrente do efeito de *pass-through*², como mostra Oreiro et al (2005):

“A volatilidade da taxa de juros, a qual torna inócuos os cenários construídos pelo Bacen (...) faz com que cenários ruins sejam ainda piores, pois as medidas de restrição monetária para reverter um quadro ruim (*pass-trough que ameaça a estabilidade monetária, por exemplo*) podem significar a insustentabilidade da dívida pública (...). Um problema que está relacionado com a questão da velocidade de convergência com respeito às metas inflacionárias é que o chamado *pass-though* (transmissão das variações no câmbio sobre a inflação) é mais significativo sobre os preços administrados ou contratuais, tornando a inércia inflacionária importante quando há desvalorização cambial” (Oreiro et al, 2005: 6, *itálicos acrescentados*).

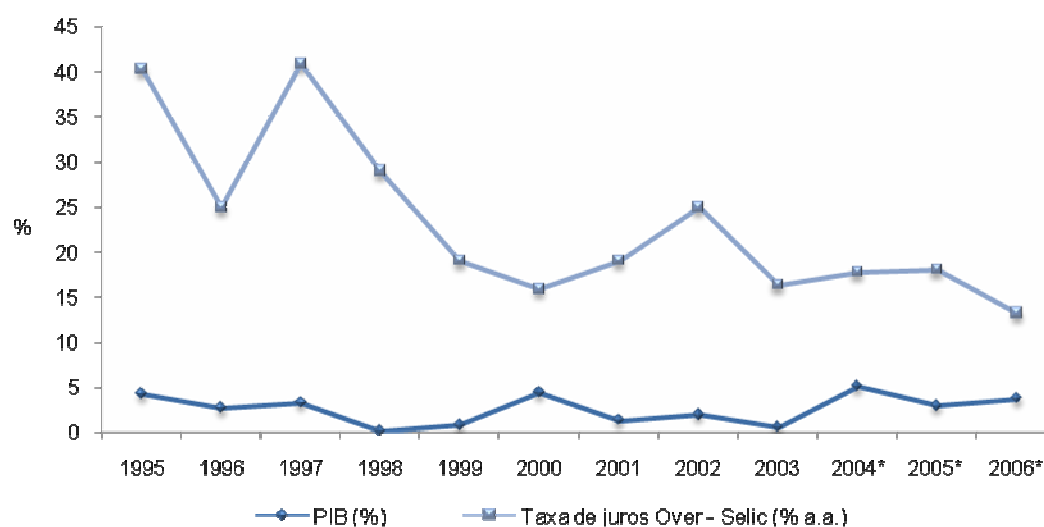
Nos gráficos 1 e 2 são apresentados os movimentos dos principais indicadores macroeconômicos brasileiros, destacando o efeito “*stop-and-go*”³ do crescimento no período, o elevado patamar da taxas de juros, assim como, uma transição do caráter deficitário para superavitário da balança comercial.

² Os preços e as dívidas atreladas ao câmbio dispararam, já que a desvalorização cambial afetou de maneira negativa os índices e os passivos atrelados à moeda estrangeira.

³ Essa expressão se refere ao movimento de crescimento econômico sem sustentabilidade, ou seja, um crescimento com períodos curtos de “altos e baixos”. Dathein (2007) utiliza esse termo para explicar o crescimento brasileiro: “Apesar das políticas macroeconômicas serem, em geral, anticíclicas, seu comportamento têm tido uma característica de *stop-and-go* frente a um desempenho fortemente cíclico do produto (no caso brasileiro)” (Dathein, 2007:8).

GRÁFICO 1

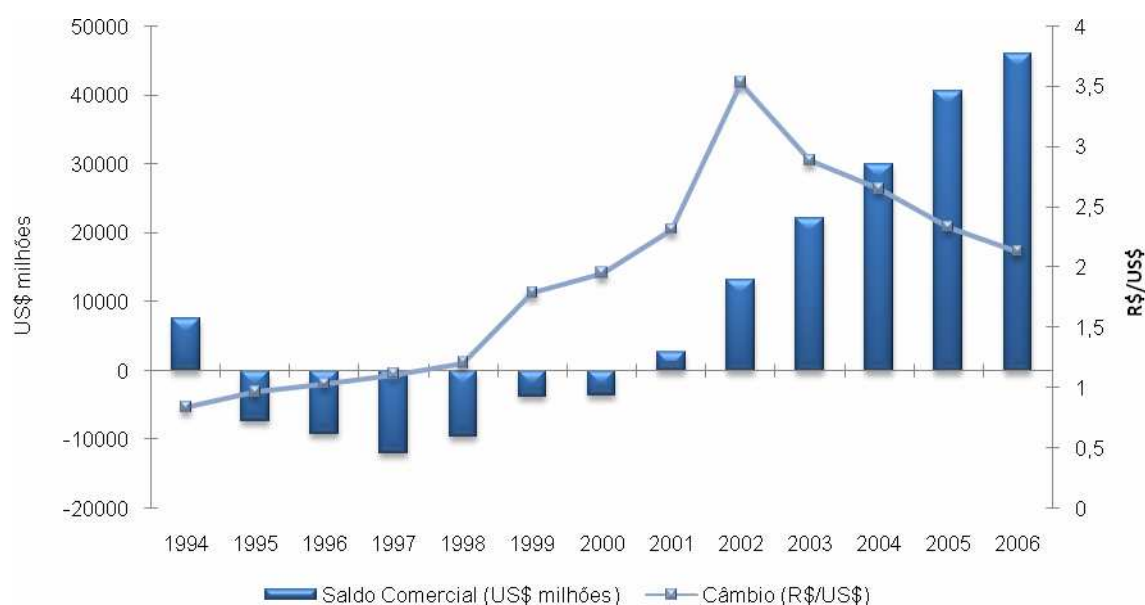
Evolução do Produto Interno Bruto e da Taxa de Juros Over – Selic (referente aos meses de dezembro de cada ano). Em %



Fonte: IPEAdata – PIB (IBGE) e Selic (Gazeta Mercantil). * Nova metodologia.

GRÁFICO 2

Evolução do Saldo Comercial e Taxa de câmbio nominal. Em US\$ milhões e em R\$/US\$



Fonte: IPEAdata e UNCTAD

Em relação ao mercado de trabalho, observa-se que no período de âncora cambial (entre 1995 e 1999) com grande aumento das importações e oscilações no crescimento do PIB, o emprego formal sofreu forte redução. Entre 1995 a 1998, houve o fechamento de 1.088.952 postos de trabalho e um saldo negativo médio mensal entre admitidos e desligados de 22.687 vagas, conforme é observado na tabela abaixo.

TABELA 1

Número de admissões, desligamentos, saldo de vagas anual e saldo de vagas médio mensal (1995-1998)

Ano	Admissões	Desligamentos	Saldo	Média sal	Men- sal
1995	9.301.852	9.502.098	-200.246	-16.687	
1996	8.265.118	8.536.344	-271.226	-22.602	
1997	8.421.987	8.457.722	-35.735	-2.978	
1998	8.067.389	8.649.134	-581.745	-48.479	
Total 95-98	34.056.346	35.145.298	-1.088.952	-22.687	

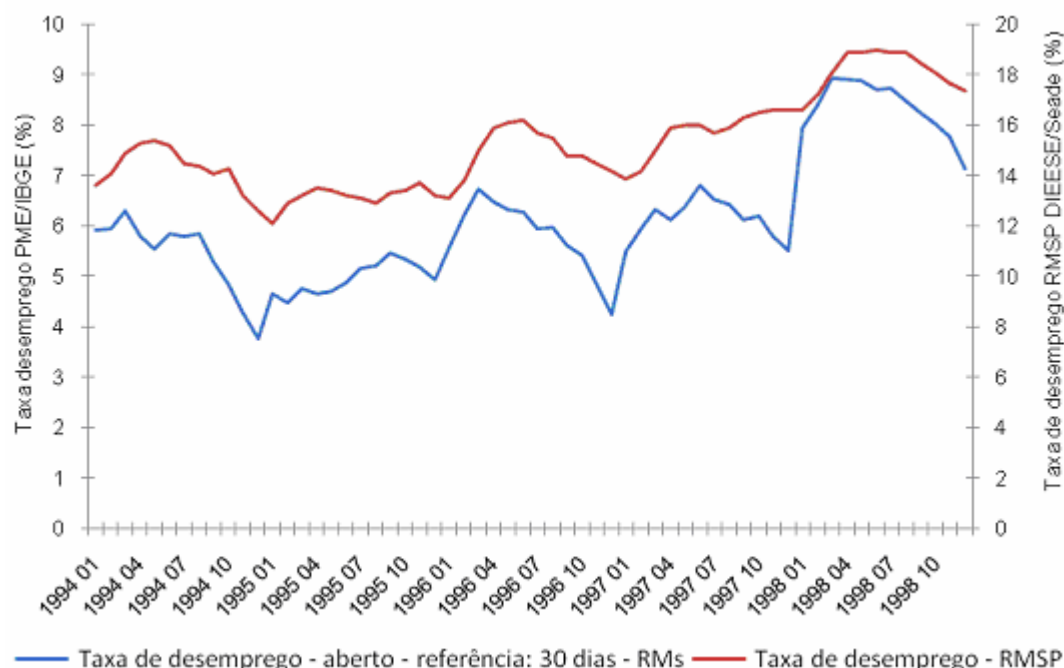
Fonte: Elaboração própria. CAGED/MTE.

O gráfico seguinte ostenta as grandes oscilações da taxa de desemprego entre janeiro de 1994 a dezembro de 1998, tanto na Pesquisa mensal de emprego do IBGE como na Pesquisa de Emprego e Desemprego na Região Metropolitana de São Paulo, do DIEESE/Seade.

Dois momentos interessantes desse período estão no ano de 1994, onde se observou uma queda constante do desemprego para ambos índices e, também, no ano de 1998 onde no primeiro semestre a taxa de desemprego subiu vertiginosamente (entre 3% e 4%), apresentando um pequeno declínio no fim desse mesmo ano. No restante do período, a taxa de desemprego se mostrou continuamente ascendente, sem grandes oscilações, a não ser no início de 1997.

GRÁFICO 3

Evolução das taxas mensais de desemprego da PME/IBGE e PED DIEESE/Seade (01/1994-12/1998). Em %



Fonte: IBGE, DIEESE/Seade.

Segundo Tavares (1998: 117);

“As mudanças introduzidas na economia a partir do início da atual década e aprofundadas no Plano Real perfilam um novo quadro de agravamento das fortes desigualdades econômicas e sociais existentes no país, desta vez acrescidas pelo aumento do desemprego aberto e pela precarização extrema das condições de trabalho⁴”.

Com a estabilidade monetária, houve em princípio um efeito renda muito forte pela melhora da relação câmbio-salário, que, todavia foi sendo corroída pela piora do desempenho da economia, e em especial, com reflexos adversos no mercado de trabalho tendo em vista o aumento do desemprego e do emprego informal.

Apesar desse problema, este artigo (como já dito anteriormente) busca enfatizar os efeitos negativos na estrutura do mercado de trabalho oriundos da abertura comercial. Desde já, deve-se deixar claro que esta abertura impulsionou de forma direta o resultado negativo do emprego durante a fase de permanência da sobrevalorização cambial, tendo uma reversão no período imediatamente posterior⁵. Um indicador que comprova a piora do mercado de trabalho é a variação dos salários dos empregados com carteira, que foi pressionado pelo IPCA e se apresentou menor que o índice de custo de vida (ICV-DIEESE).

Verifica-se que, como o efeito de *pass-through* se faz presente no IPCA (Fahri, 2006), o câmbio valorizado teve peso fundamental na manutenção de índices inferiores ao aumento dos rendimentos dos trabalhadores com carteira, de julho de 1994 a dezembro de 1998. Por sua vez, se comparado com o Índice de Custo de Vida do DIEESE, para São Paulo, se observa que os rendimentos quase sempre estão em patamar inferior a este índice, o que incorre em perdas reais para o trabalhador. Podemos observar isso no gráfico 4.

Ainda é importante salientar que – como Chahad (2006) e Pochmann (2001) – em uma análise qualitativa do mercado de trabalho, a diminuição do emprego formal no setor industrial e a absorção de parte da mão-de-obra no setor terciário indica uma queda na qualidade do emprego, já que os empregos no comércio e serviços são mais sujeitos à maior rotatividade, terceirizações, subcontratação, menor nível de formação profissional e rendimentos inferiores ao setor industrial, que em contraste, apresenta os melhores empregos.

Chahad (2006) afirma que houve uma diminuição do emprego formal industrial, principalmente até 1999, conjuntamente com o aumento da participação dos outros setores econômicos, fundamentalmente os setores de comércio e serviços, além do crescimento do setor informal, que aumentou de 51,9% em 1992 para 54,4% em 2004 (PNAD, 2004).

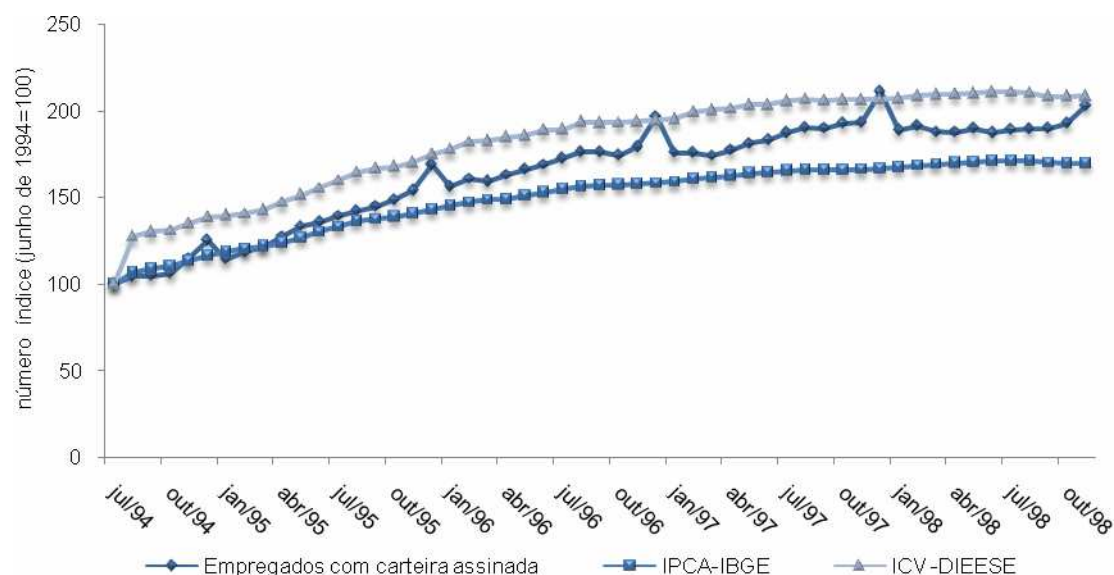
A flexibilização do regime cambial, a partir de 1999, reverteu o déficit da balança comercial, assim como, trouxe de volta o emprego industrial no país. Com o período de *overshooting* cambial em 2002 as taxas de juros voltaram a ser fonte de pressão de valorização do câmbio, que após 2005 voltou novamente a se valorizar, devido novamente ao efeito colateral do controle da demanda que foi a manutenção de altas taxas de juros e as oscilações do PIB. Esses fatos nos levam a questionar sob quais as razões e a sustentabilidade da criação de emprego no pós-1999.

⁴ MERCADANTE, A. (org.) *O Brasil pós-Real*.

⁵ Na seção seguinte abordaremos de maneira específica os efeitos da abertura comercial para o mercado de trabalho, apresentando como ela traz um impacto negativo para uma economia como a brasileira..

GRÁFICO 4

Evolução do rendimento médio dos trabalhadores com carteira, IPCA-IBGE e ICV-DIEESE (07/1994-12/1998). Em número-índice (julho de 1994=100)



Fonte: Elaboração própria. IBGE, DIEESE

Mesmo assim, deve-se ressaltar que a partir desse ano se verificou uma reversão do movimento verificado no mercado de trabalho no primeiro governo FHC; se de 1994 a 1998 haviam sido fechados mais de um milhão de postos de trabalho no mercado de trabalho, no período posterior a 1999, especificamente no segundo governo FHC, foram criados 1.815.088 postos de trabalho formais, sendo 762.414 só em 2002. Ademais, reverteu-se a informalidade, pois segundo dados da PNAD houve queda neste índice de 54,4% em 1999 para 51,2% em 2004. O desempenho do mercado de trabalho formal pode ser observado na tabela a seguir.

TABELA 2

Número de admissões, desligamentos, saldo de vagas anual e saldo de vagas médio mensal (1999-2006)

Ano	Admissões	Desligamentos	Saldo	Média Mensal
1999	8.181.425	8.377.426	-196.001	-16.333
2000	9.668.132	9.010.536	657.596	54.800
2001	10.351.643	9.760.564	591.079	49.257
2002	9.812.379	9.049.965	762.414	63.535
Total 99-02	38.013.579	36.198.491	1.815.088	37.814
2003	9.809.343	9.163.910	645.433	53.786
2004	11.296.496	9.773.220	1.523.276	126.940
2005	12.179.001	10.925.020	1.253.981	104.498
2006	12.831.149	11.602.463	1.228.686	102.391
Total 03-06	46.115.989	41.464.613	4.651.376	96.904

Fonte: Elaboração própria. CAGED/MTE.

Para Chahad (2006), as principais explicações para o aumento do emprego formal e a diminuição relativa do emprego informal foi o aumento da fiscalização de relações de emprego, a extensão dos benefícios do FGTS e do seguro-desemprego aos trabalhadores domésticos, as diferentes (regulamentadas entre 2000/2001) modalidades de contratação formal previstas em Lei, o comportamento dos salários reais após a estabilização decorrente do Plano Real, o sistema Simples e os efeitos da mudança de regime cambial⁶.

Porém, segundo Cacciamali (2006), a expansão do setor de serviços tem apresentado um forte componente de informalidade, já que esta tem aumentado com o crescimento do setor, ao contrário da indústria de transformação, que quando cresce, eleva o número de empregados com carteira assinada (porém salientando que houve um aumento de produtividade no setor no período; portanto, houve uma diminuição, em números absolutos, dos registrados em carteira no setor, fato corroborado pela diminuição de empregados formais do setor no Sudeste, a região do país mais industrializada); ou seja, apesar de um forte ritmo de crescimento do emprego formal, a informalidade não caiu na mesma proporção já que o setor terciário impede uma queda maior nesta modalidade de ocupação.

Por fim, é importante lembrar que no período recente (2003 a 2006⁷) se verificou uma redução do desemprego nas regiões metropolitanas brasileiras, com destaque para o período entre 2004 e 2005, como apresenta o gráfico seguinte.

GRÁFICO 5

Evolução das taxas mensais de desemprego da PME/IBGE. Em %



Fonte: Elaboração Própria. IBGE.

⁶ Carneiro (2002) afirma que o crescimento desse emprego formal foi “puxado” pelo setor serviços.

⁷ Utilizamos somente esses anos para evitar problemas metodológicos, já que o IBGE alterou sua metodologia no início de 2003.

3. Abertura comercial e efeitos para o emprego industrial

No tópico anterior apresentamos as transformações da economia brasileira e especificamente do mercado de trabalho a partir do Plano Real. Tendo como pano de fundo essas transformações, nesta seção pretende-se enfatizar as relações existentes entre a abertura comercial e o emprego formal no setor industrial. Isso se justifica, pois dentre as informações apresentadas a abertura comercial tem características particulares que influenciaram de forma mais intensa a variação do emprego, principalmente o industrial.

Deve-se lembrar a priori que essa influência foi oriunda de uma nova forma de organização do comércio e da indústria nesse período. Em um trabalho anterior (Leão, 2006) apresentou-se que a flexibilização da regulação do capital forâneo, a estratégia de desestatização da economia brasileira e a recuperação da demanda doméstica com a estabilização de preços, trouxeram impactos negativos para o comércio internacional do país e para formação de setores industriais mais avançados.

Assim, enquanto muitos países em desenvolvimento conseguiram participar das cadeias mais dinâmicas dos sistemas internacionais de produção, o Brasil ficou para trás, concentrando sua participação em setores mais vulneráveis e menos dinâmicos (commodities e produtos de média intensidade tecnológica), do ponto de vista tecnológico e comercial.

Essa participação em setores menos dinâmicos é motivada pela inexistência de uma política de demanda do Estado nos setores industriais e pela liberdade de atuação dos agentes estrangeiros, pois como ensinam Laplane e De Negri (2003) essa plena liberdade de atuação dos agentes externos no Brasil, essencialmente das empresas transnacionais, esteve ligada a uma especialização comercial, já que essas empresas exportavam commodities e importavam produtos de alto valor agregado⁸.

Ademais, Erber (2000) mostra que a reestruturação produtiva imposta pela entrada das empresas transnacionais e pela abertura comercial, na década de 1990, simplesmente pressionou produtores locais, resultando na substituição da produção nacional por produtos importados, como se vê no trecho abaixo:

“A abertura às importações eliminou muitas “idiossincrasias” locais que estimulavam a realização de atividades tecnológicas no país. Aumentou a pressão para que os bens produzidos no Brasil tivessem os mesmos atributos (preço, desempenho, durabilidade, confiabilidade, etc.) que os produtos importados, induzindo a adoção de tecnologias de produto e processo importadas e, finalmente, substituiu simplesmente a produção local por bens desenvolvidos e produzidos no exterior.” (Erber, 2000: 8-9).

A partir dessa abertura comercial, com grande ascensão das importações e enfraquecimento das cadeias industriais mais dinâmicas, e da maior participação do capital estrangeiro na estrutura produtiva local se observou uma nova organização do mercado de trabalho da indústria brasileira, principalmente nos movimentos do emprego industrial e da relação entre a mão-de-obra menos e mais qualificada.

O que se observou basicamente foi que a entrada das empresas estrangeiras provocou uma redução do volume de trabalhadores nas empresas para atender os requisitos de eficiência produtiva. Além disso, a desestabilização da relação entre importações e exportações fez

⁸ De maneira geral, a existência de uma estratégia única – abertura econômica – de reestruturação econômica do Brasil no período recente não conseguiu formar um setor exportador regional dinâmico, ou pelo menos, essa estratégia retardou este processo, tornando esse país mais dependente das exportações de produtos pouco dinâmicos, em geral, produtos primários não-elaborados.

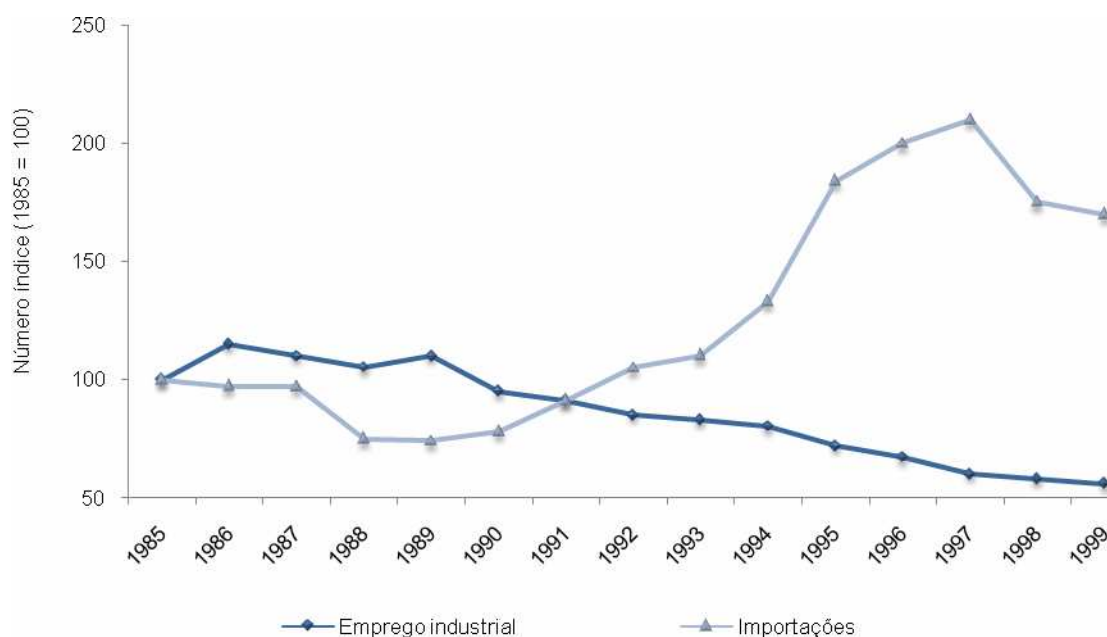
com que se retraísse o emprego industrial, no período subsequente ao da estabilização monetária, como mostra Baltar (2002):

“Já do lado do nível e estrutura do emprego, o forte crescimento das importações, ao não ser acompanhado pelo aumento das exportações em ritmo semelhante, limitou o aumento do produto nacional e simultaneamente provocou uma redução no impacto do aumento do produto sobre o nível de emprego, contribuindo também para alterar a composição do emprego, por setor de atividade econômica e tipo de ocupação. O emprego diminuiu na indústria de transformação e construção civil empresarial, que são setores de atividade que se caracterizam por empregar uma elevada proporção de trabalhadores em ocupações manuais” (Baltar, 2002: 306).

Os trabalhos de Pochmann (2001) e de Chahad (2006) acrescentam que a retração da atividade industrial foi fruto direto de um processo de abertura predatório para as empresas brasileiras. A seguir, o gráfico 6 ilustra o comportamento do emprego e das importações do setor da indústria de transformação de 1985 a 1998, corroborando o fato de que o aumento das importações do Plano Real foi acompanhado pela redução do emprego na indústria de transformação.

GRÁFICO 6

Evolução dos índices de emprego industrial e da importação na indústria de transformação (1985 a 1999). Em número-índice (1985=1000)



Fonte: Pochmann (2001: 49)

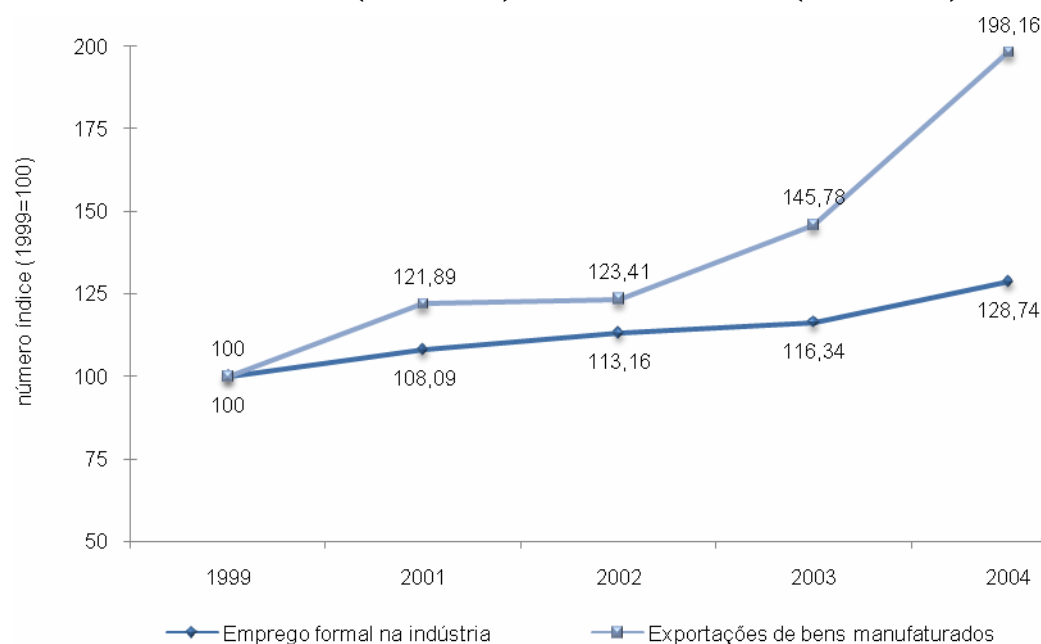
Em relação ao período mais recente, deve-se salientar que este movimento de redução do emprego industrial não se manteve, ou seja, houve uma recuperação da geração do emprego industrial, a partir da retomada das exportações que reverteu o cenário recessivo das contas externas possibilitando a retomada do emprego industrial a partir de 1999.

Chahad (2006), Belluzzo e Almeida (2002) e Carneiro (2002) confirmam essa conclusão, enfatizando que o principal motivo dessa retomada do emprego industrial, foi a saída do país do regime de câmbio de bandas (com teto mas sem piso, o que tornava o regime cambial

brasileiro em termos práticos fixo e sobrevalorizado). Com a desvalorização, os setores “tradebles” (comercializáveis) recuperaram seu equilíbrio, expandindo as exportações e diminuindo as importações, tendo importância fundamental na reversão do saldo da balança comercial do pós-1999, assim como, para uma retomada da produção industrial e, conseqüentemente, do emprego nesse setor, conforme apresenta o gráfico 7.

GRÁFICO 7

Evolução dos índices de emprego formal na indústria e da exportação de bens manufaturados* (1999-2004). Em número-índice (1999=1000)



Fonte: Elaboração Própria. Rais/MTE, UNCTAD.

*Seguindo a classificação da UNCTAD (SITC 5 até 8⁹)

Tendo em vista essas conclusões preliminares, nos parece ser interessante apontar alguns aspectos teóricos que evidenciam a relação entre abertura comercial e mercado de trabalho. Raposo e Machado (2002) mostram que abertura comercial e a introdução de inovações na estrutura produtiva de um país podem gerar benefícios ao trabalho qualificado, já que choques tecnológicos implementados para tornar as empresas mais eficientes – pois estas estão expostas a concorrência externa – exigem uma mão-de-obra mais qualificada, ou seja, com melhor formação.

Além disso, quando a abertura impõe um acirramento da competição, os setores com maior capacidade de competição são beneficiados (e os demais são prejudicados) e em geral pode afetar negativamente o fator menos abundante utilizado na produção, podendo impactar no nível de rendimento dos diferentes setores da indústria¹⁰.

⁹ Ver metodologia da Unctad – www.unctad.org.

¹⁰ Para uma análise mais completa da metodologia, ver o trabalho de Raposo e Machado. Uma abordagem resumida dessa questão se encontra na passagem seguinte: “Segundo Leamer (1996), uma remoção das barreiras comerciais ou mudanças nos preços internacionais afeta instantaneamente os preços domésticos. O aumento da competição tende a afetar negativamente os setores onde o emprego do fator menos abundante é relativamente utilizado (...). A abordagem supõe que choques tecnológicos são enviesados a favor do trabalho qualificado, o

Este mesmo trabalho e Ferreira e Machado (2001) mostraram que esses fenômenos se apresentaram de alguma forma na economia brasileira, pois se observou uma maior absorção da mão-de-obra mais qualificada, assim como, um aumento do diferencial de rendimentos entre os trabalhadores qualificados e não-qualificados:

“Os resultados estimados dos efeitos da globalização (*até 1999*) sobre salários apontam para o aumento do diferencial de rendimentos entre as categorias de trabalho, sugerindo que o aumento do fluxo comercial, haja vista o coeficiente de penetração de importação, provoca ganhos significativos de produtividade, beneficiando mais os trabalhadores qualificados vis-à-vis os não qualificados.” (Raposo; Machado, 2002: 18, *itálicos acrescentados*).

Ademais, Azevedo e Toneto Jr. (2001) afirmam que no quinquênio 1994/98 o ajuste externo que acirrou a concorrência, pressionaram as empresas que foram obrigadas a reduzir custos de mão-de-obra para poderem sobreviver, assim, esse ajuste externo trouxe como consequência inexorável a redução do emprego industrial.

Portanto, no período subsequente à efetivação do Real, o emprego industrial teve uma redução e as empresas intensificaram a admissão de trabalhadores qualificados.

Entretanto, já foi visto que a partir da alteração do regime cambial e, conseqüentemente, da política comercial ocorreu uma reversão deste quadro anterior (queda de emprego e déficit comercial) que impulsionou o crescimento do emprego industrial, como apresentam Ramos e Ferreira (2005):

“Similar ao agregado, a mudança de regime cambial no início de 1999 parece demarcar dois períodos distintos, mas, nesse caso, de forma ainda mais aguda, já que entre 1995 e 1998 houve, na verdade, uma destruição líquida de mais de 400 mil postos de trabalho no setor. No quinquênio seguinte foi observada uma geração líquida de quase 900 mil empregos formais na indústria, o que corresponde a uma taxa de expansão anual de 3,7%” (Ramos; Ferreira, 2005: 9).

Apesar disso, dois outros fatores já identificados entre 1995 e 1998 se mostraram dominantes. O primeiro foi o contínuo favorecimento dos trabalhadores mais qualificados e o segundo foi a evolução dos rendimentos médio na indústria.

Em relação ao primeiro fenômeno, Sabóia (2006) destaca que houve uma destruição líquida dos trabalhadores com baixa escolaridade. Esse fato se justifica pelo aumento da escolaridade que vem se impondo na população brasileira e por uma exigência das empresas que buscam trabalhadores cada vez mais qualificados para poderem atender o nível de eficiência da nova configuração de mercado.

Nesse ponto é válido lembrar que um efeito praticamente inerente a este, é a tendência da população mais jovem adquirir um maior volume de emprego, ou seja, as pessoas que tem entrado recentemente no mercado de trabalho estão com maior nível de escolaridade e qualificação, o que as tornam mais aptas a atender as exigências das empresas.

No segundo ponto, os dados do CAGED¹¹ mostram que, principalmente nos últimos cinco anos, ocorreu um crescimento do salário médio na indústria e isso corrobora o fato dos trabalhadores mais qualificados terem assumido um peso cada vez mais relevante na compo-

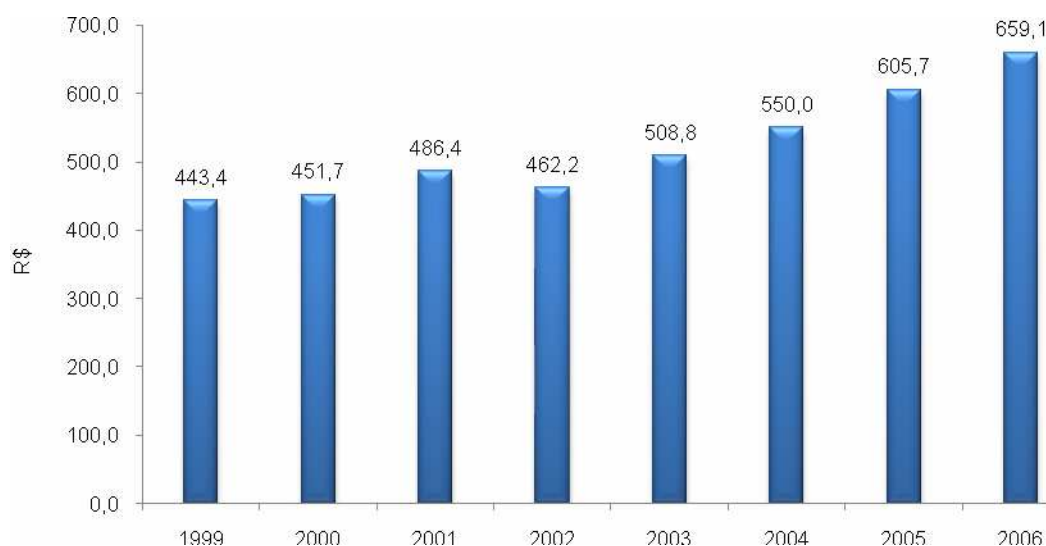
que aumenta sua demanda em detrimento do trabalho não qualificado. A explicação dos pesquisadores para o aumento do diferencial de salário se encontra na complementaridade entre tecnologia e qualificação do trabalho” (Raposo; Machado, 2002: 9).

¹¹ Cadastro Geral de Emprego e Desemprego, base de dados do Ministério do Trabalho e Emprego que registra a movimentação do mercado de trabalho formal, como o saldo entre admitidos e desligados, os rendimentos médios, entre outras características.

sição do mercado de trabalho da indústria. O gráfico seguinte aponta a evolução do salário real desde 1999, mostrando uma evolução de quase 50% em todo o período.

GRÁFICO 8

Evolução do Salário Médio mensal da indústria de transformação no Brasil (1999-2006). Em R\$



Fonte: Elaboração Própria. CAGED/MTE.

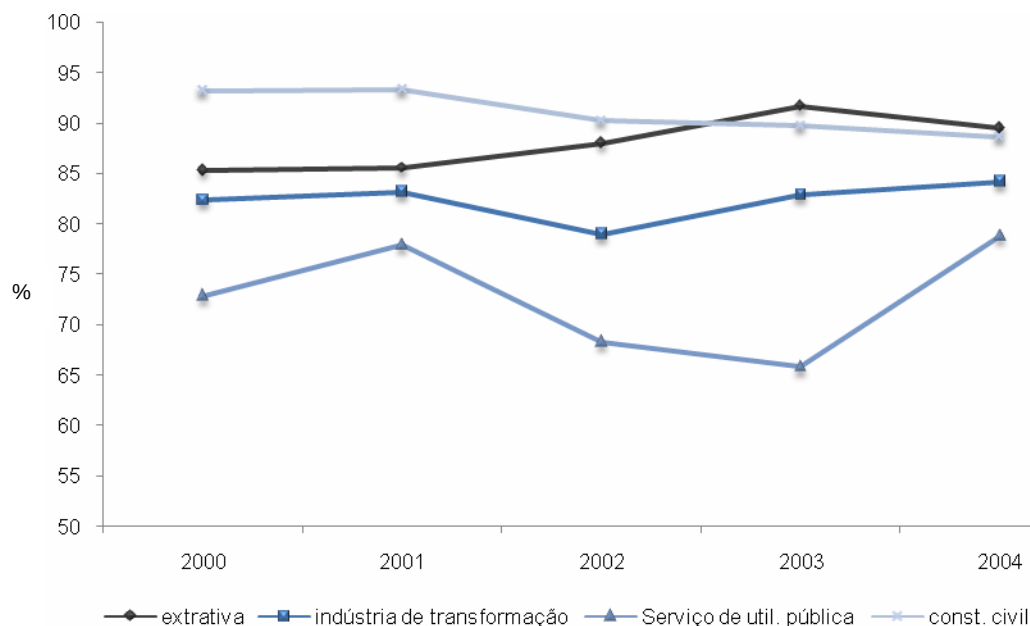
Por sua vez, Sabóia (2006) alerta que o processo de rotatividade da mão-de-obra contribuiu no sentido inverso evitando que o aumento dos salários fosse maior, ou seja, os rendimentos dos trabalhadores admitidos foram inferiores aos dos trabalhadores desligados. Isso reflete o cenário das empresas que demitem trabalhadores experientes e bem remunerados e contratam jovens com salários inferiores. O gráfico 9 mostra que a relação dos salários entre os admitidos e desligados na indústria foi sempre superior a 100%, com alguns períodos em que essa relação alcançou valores próximos a 60%, ou seja, alguns ingressantes na indústria ganharam um pouco mais da metade do salário dos demitidos.

Sabóia (2006) olhando para esse movimento de rotatividade de mão-de-obra afirma que alguns setores foram beneficiados, como se nota a seguir:

“A relação entre as remunerações de admitidos e desligados flutuou bastante no período. No interior da indústria de transformação há grandes diferenciais na relação estudada. A regra geral é encontrar uma relação mais baixa nos segmentos que pagam maiores salários e vice-versa (...). Os resultados mostram que os setores que pagam maiores salários se beneficiam relativamente mais que os setores que remuneram mal seus trabalhadores através do processo de rotatividade da mão-de-obra, obtendo maiores percentuais de redução da folha de pagamento de seus empregados” (Sabóia, 2006: 98).

GRÁFICO 9

Evolução da relação da remuneração média entre admitidos e desligados na Indústria (2000-2004). Em % (salário admitido/salário desligado)



Fonte: Elaboração Própria. Sabóia (2006)

Portanto, ao longo dessa seção buscamos sintetizar algumas questões que cercam o emprego industrial no período recente. Mais precisamente, se verificou a evolução do emprego industrial, que no período 1994/98 (câmbio valorizado e déficit comercial) decresceu e a partir de 1999 (câmbio desvalorizado e superávit comercial) apresentou uma tendência contrária. Ademais, viu-se que em todo o período a mão-de-obra mais procurada foi com maior nível de escolaridade e qualificação e que os rendimentos aumentaram, ainda que de forma não tão rápida.

No tópico seguinte, pretende-se apresentar alguns dados que confirmam os movimentos do emprego industrial explicados nessa seção, ou seja, o objetivo é mostrar a evolução do emprego e dos rendimentos para os diferentes tipos de qualificações existentes no mercado de trabalho, durante todo o período analisado – meados da década de 1990 até o período atual – para provar que houve uma reversão no que diz respeito à geração de emprego industrial, mas que existe uma tendência gradual de favorecimento da mão-de-obra com maior grau de escolaridade, ao longo de todo o período.

4. Análise da evolução do emprego industrial, a partir de dados do CAGED

Nesta seção, analisaremos a evolução do emprego na indústria de transformação¹², com base nos dados do CAGED, do Ministério do Trabalho e Emprego, entre os anos de 1996 a 2006, levando-se em conta as tendências observadas nos tópicos anteriores e verifi-

¹² A indústria de transformação responde por grande parte dos efeitos ocorridos no setor industrial. Portanto, utilizaremos as tendências da indústria de transformação como um termômetro dos movimentos da indústria como um todo.

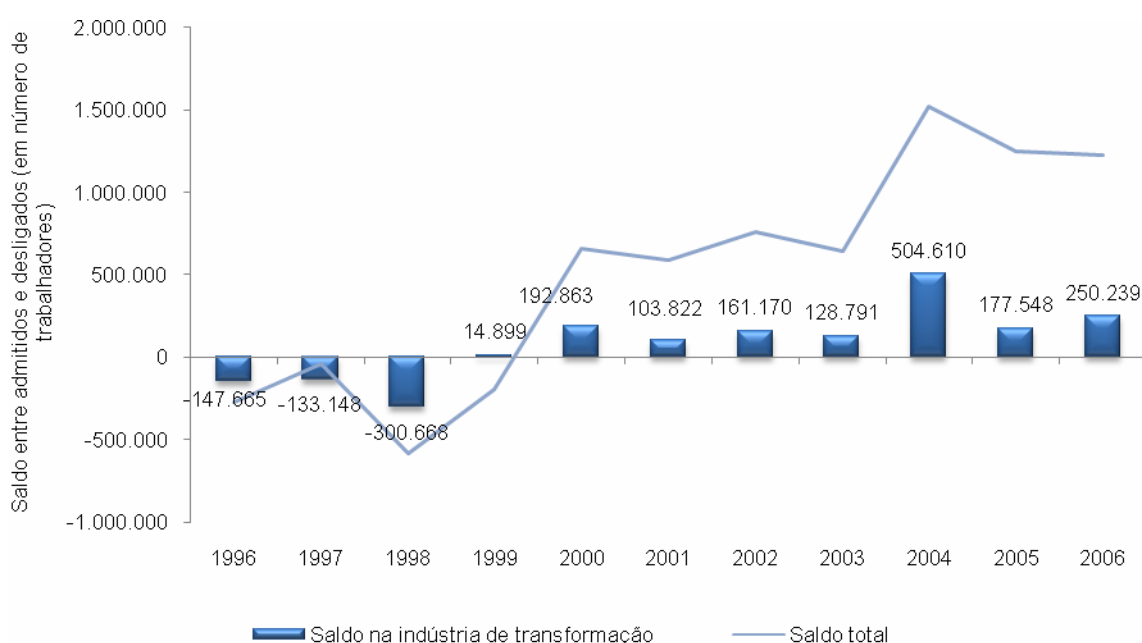
cando se os dados confirmam as hipóteses sobre o comportamento do mercado de trabalho do setor.

Já se observou que a indústria se beneficiou com a alteração do regime cambial de 1999. O período de câmbio sobrevalorizado possibilitou que muitas empresas importassem máquinas, permitindo que estas tivessem aumentos de produtividade no período posterior, por sua vez a desvalorização possibilitou aumentos de produção e exportação e isso trouxe uma ampliação do emprego industrial a partir do ano 2000¹³.

Essa reversão na geração de emprego formal industrial pode ser observada com os dados abaixo, extraídos no CAGED, do período de 1996 a 2006. Ocorre a mudança de saldos negativos para saldos positivos, quando o número de admitidos supera o de desligados, com a criação de vagas, entre 1998 e 1999. Também, com os dados abaixo, se observa o peso do mercado de trabalho da indústria de transformação no saldo total de emprego gerado.

GRÁFICO 10

Evolução do Saldo entre admitidos e desligados na indústria de transformação no Brasil e o saldo total (1996-2006)



Fonte: Elaboração Própria. CAGED/MTE.

Em 1996, o saldo verificado pelo setor da indústria de transformação foi responsável por 54,4% do resultado do total verificado em todos os setores, ou seja, o saldo total foi negativo em 271.226 vagas (havendo mais desligamentos do que admissões) enquanto que somente a indústria de transformação teve saldo negativo de 147.665 vagas, tendência essa verificada também nos anos de 1997 e 1998. Em 1999, ocorreu reversão do saldo na indústria de transformação (quando as admissões superaram os desligamentos), porém a reversão dos saldos de todos os setores só ocorreu no ano de 2000. Desde então, a participação do setor da

¹³ É importante lembrar, todavia, que apesar da criação de empregos formais na indústria no período recente, esse crescimento foi aquém do esperado.

indústria de transformação na criação de postos de trabalho tem oscilado entre 14 a 21%, com exceção do ano 2000 (29,3%) e do ano de 2004, onde a indústria de transformação gerou 33,1% do total de vagas geradas no ano.

Outra característica observada no período entre 1996 a 2006 na indústria de transformação foi relacionada ao grau de instrução e os saldos de geração de emprego observados no setor. Tanto durante o período de fechamento de postos de trabalho, entre 1994 a 1998 (mas na nossa análise dados são relacionados a partir do ano de 1996) como no período posterior a desvalorização cambial de 1999, onde houve reversão desse quadro, os mais prejudicados pelos saldos negativos e/ou menos beneficiados pelos saldos positivos foram os trabalhadores com menores graus de instrução.

Esse aspecto é de suma relevância, já que a reestruturação produtiva ocorrida durante a década de 1990 elevou o patamar tecnológico e, com isso, passou a demandar mão-de-obra mais qualificada; e para qualificação da mão-de-obra, a realização de cursos, como Senai, Sesc e Senac, passou a exigir maiores graus de escolaridade do possível aluno (muitas vezes o 2º Grau completo) o que gerou maior fragilidade para os trabalhadores menos escolarizados. A seguir, a tabela 3 ilustra o saldo da movimentação na indústria de transformação segundo grau de escolaridade.

TABELA 3

Saldo da movimentação do emprego na indústria de transformação no Brasil segundo grau de instrução (1996-2006)

	Analfabeto	Fundamental incompleto	Fundamental completo	Ensino Médio Completo	Superior Completo	Ignorado	Total
1996	-5.596	-117.387	-14.522	-4.344	-10.990	5.174	-147.665
1997	-11.440	-143.514	9.948	15.696	-5.899	2.061	-133.148
1998	-18.283	-216.885	-49.276	-4.764	-9.885	-1.575	-300.668
1999	-8.748	-59.528	34.641	43.781	-1.724	6.477	14.899
2000	-5.039	-15.812	100.283	105.235	5.534	2.662	192.863
2001	-646	-36.755	54.672	83.674	1.638	1.239	103.822
2002	-3.996	-22.227	71.429	115.732	145	87	161.170
2003	2.155	-45.447	43.413	126.698	1.964	8	128.791
2004	1.722	61.730	158.562	269.815	12.781	0	504.610
2005	-3.868	-54.021	38.567	184.436	12.434	0	177.548
2006	1.710	-10.002	50.101	197.078	11.352	0	250.239

Fonte: Elaboração Própria. CAGED/MTE.

Devido a essa disparidade entre os profissionais mais e menos qualificados do mercado de trabalho no setor da indústria de transformação – quando observado o grau de instrução e os rendimentos médios¹⁴ – os trabalhadores com ensino superior recebem em média sete vezes mais que os trabalhadores analfabetos (mesmo com o crescimento do rendimento destes na ordem de 86,4%), cinco vezes mais que os trabalhadores com ensino fundamental

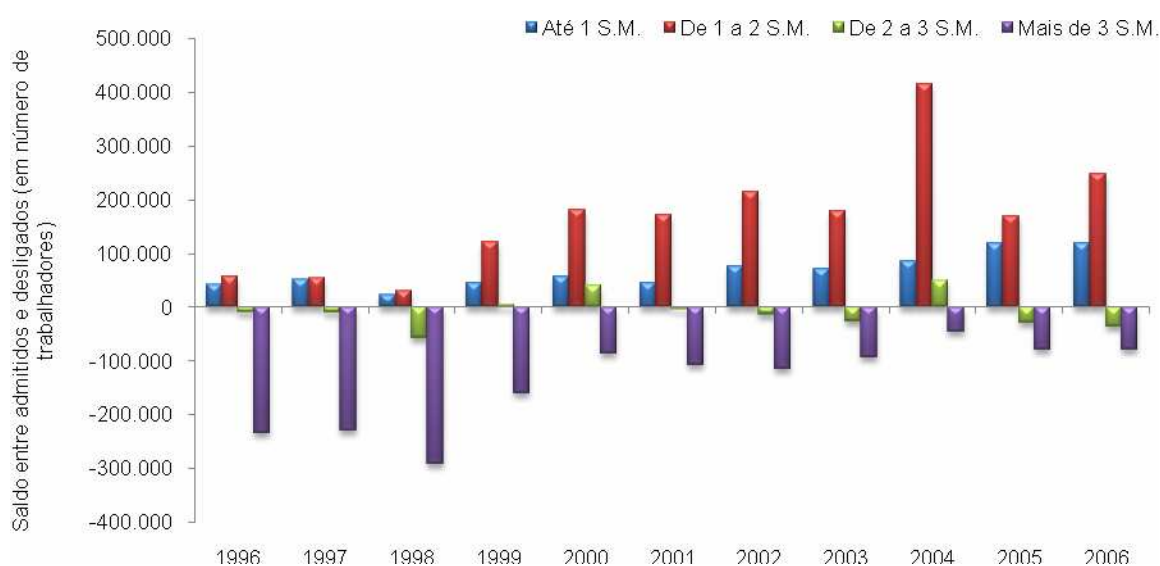
¹⁴ Os rendimentos médios foram analisados no tópico anterior.

completo, 4,2 vezes mais que os empregados com Ensino médio completo e 2,6 vezes mais que os que possuem ensino superior incompleto, entre 1996 a 2007.

Apesar da melhora recente do emprego no setor da indústria de transformação, as vagas criadas tem se concentrado em rendimentos que vão até 2 salários-mínimos (S.M.), sendo esta tendência verificada desde 1996. Por outro lado, apesar da diminuição do ritmo o processo de fechamento de postos de trabalho com salários acima de 3 S.M. ainda persiste, conforme pode ser observado no gráfico 11.

GRÁFICO 11

Evolução do Saldo entre admitidos e desligados na indústria de transformação no Brasil e o saldo total (1996-2006)



Fonte: Elaboração Própria. CAGED/MTE.

A movimentação do emprego no setor da indústria de transformação pode, portanto ser dividida em duas partes: de 1996 até 1998, com o fechamento de postos de trabalho, atingindo os trabalhadores que recebiam mais de 3 S.M. e com até o ensino fundamental completo.

O segundo momento, que se iniciou em 1999, foi um período de reversão desse quadro, com sucessivos saldos positivos na geração de vagas, que beneficiaram em especial os trabalhadores com ensino médio completo e que recebiam até 2 S.M. Houve perdas reais nos salários médios mensais, independente dos índices de preços utilizados, sendo o setor responsável por boa parte dos resultados adversos verificados no mercado de trabalho entre 1996 e 1998.

5. Conclusão

Ao longo do trabalho ficou evidente que o mercado de trabalho sofreu grandes mudanças após as reformas econômicas instauradas no Plano Real. No princípio essas reformas fizeram com que o mercado de trabalho retrocedesse, ou seja, que grande parte da mão-de-obra fosse desligada de seus postos de trabalho. Por sua vez, a partir de 1999 esse quadro se alterou, já que foram criados um grande número de postos de trabalho e foi reduzido a taxa de desemprego.

Entretanto, o objetivo do artigo foi focar os impactos no emprego industrial trazidos pela abertura comercial e pela alteração da política cambial, já que estas demarcaram o período de queda e de posterior aumento do emprego na indústria. Assim, pode-se afirmar que a desvalorização cambial a partir de 1999 fez com que fosse retomado o emprego industrial.

Além disso, observou-se que ao longo do período houve uma tendência de contratação de mão-de-obra mais qualificada que, por sua vez, trouxe um aumento do rendimento médio dos trabalhadores. Porém, esse aumento não foi tão expressivo quanto poderia, devido ao movimento de rotatividade – trabalhadores jovens que entravam no mercado de trabalho da indústria ganhavam menos que os demitidos com maior experiência – e de contenção das contratações de trabalhadores que ganhavam mais de 3 S.M.

Portanto, pode-se concluir que recentemente o aumento das exportações e da desvalorização cambial possibilitou uma reversão da queda do emprego, principalmente na indústria. Esse movimento beneficiou trabalhadores mais qualificados, mas não necessariamente os trabalhadores mais remunerados, já que a maior parte das contratações estão nos trabalhadores que recebem entre 1 e 2 S.M.

6. Bibliografia

- AZEVEDO, P. F. de; TONETO Jr, R. Relocalização do emprego industrial formal no Brasil na década de 90. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.31, n.1 (153-186), 2001.
- BACHA, E. Plano Real: uma segunda avaliação. In: *O Plano Real e outras experiências internacionais de estabilização*. Brasília, DF. IPEA/CEPAL, 1997.
- BALTAR, P. E. A. Mudanças na estrutura de ocupações e no nível dos rendimentos do trabalho na Região Metropolitana de São Paulo. *Revista de Economia e Sociedade*, v. 11, n.2 (305-328), 2002.
- BELLUZZO, L. G., ALMEIDA, J. G. *Depois da Queda: da Crise da Dívida aos Impasses do Real*. São Paulo: Editora Civilização Brasileira, 2002.
- CACCIAMALI, M. C. Ocupações de baixa qualidade, menor mobilidade social e diminuição dos níveis médios de renda: um ensaio sobre o ajustamento do mercado de trabalho brasileiro a um ambiente de baixo dinamismo econômico. In: Macambira, J. (org.) *O Mercado de Trabalho Formal no Brasil*. Fortaleza: Editora Imprensa Universitária, 2006.
- CARNEIRO, R. M. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora Unesp e IE/UNICAMP, 2002.

- CHAHAD, J. P. Z. O emprego formal no Brasil entre 1992-2006: comportamento, tendências atuais e suas causas explicativas. In: Macambira, J. (org.) *O Mercado de Trabalho Formal no Brasil*. Fortaleza: Editora Imprensa Universitária, 2006.
- DATHEIN, R. *O baixo crescimento, as políticas macroeconômicas e o “Estado mínimo” brasileiro*. PPGE/UFGRS, Texto para discussão, n. 1, 2007.
- ERBER, F. S. O padrão de desenvolvimento Industrial e Tecnológico e o futuro da Indústria Brasileira. *Revista de Economia Contemporânea*, n.5, Edição Especial, 2000.
- FARHI, M. O Impacto dos Ciclos de Liquidez no Brasil: Mercados Financeiros, Taxa de Câmbio, Preços e Política Monetária. In: *Política Monetária em Foco (Boletim Semestral do Centro de Estudos de Conjuntura e Política Econômica do Instituto de Economia da Unicamp)* – n.7, Novembro de 2005/Abril de 2006. Campinas, 2006.
- FERREIRA, A., MACHADO, A. F. *Trade, wage and employment*. Mimeo, 2001.
- LAPLANE, M. F.; DE NEGRI, F. *Impacto das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro: evidências da década de 90*. IPEA, Texto para discussão, n.1002, 2003.
- LEAMER, E. In search of Stolper-Samuelson effects on US wages. *National Bureau of Economic Research*, Working paper, n. 5427, Cambridge University, 1996.
- LEÃO, R. P. F. *Investimento Direto Estrangeiro e impactos da atuação das Empresas Transnacionais sobre o comércio exterior: análise comparativa entre Brasil e China*. Relatório de Iniciação Científica, FAPESP, 2006.
- OREIRO, J. L. et al *O Regime de metas de inflação e a governança da política monetária no Brasil: análise e proposta de mudança*. Mimeo, 2005.
- POCHMANN, M. *A Década dos Mitos*. São Paulo: Editora Contexto, 2001.
- RAMOS, L.; FERREIRA, V. *Padrão espacial da evolução do emprego formal*. IPEA, Texto para discussão n.1102, 2005.
- RAPOSO, D. A.; MACHADO, A. F. *Abertura comercial e Mercado de trabalho: uma resenha bibliográfica*. Cedeplar/FACE/UFMG, Texto para discussão n. 177, 2002.
- SABÓIA, J. A geração de emprego industrial no Brasil no quinquênio 2000/2004 – Um movimento em direção ao interior do país. In: Macambira, J. (org.) *O Mercado de Trabalho Formal no Brasil*. Fortaleza: Editora Imprensa Universitária, 2006.
- TAVARES, M. da C. A economia política do Real. In: Mercadante, A. (org.) *O Brasil Pós-Real: A Política Econômica em Debate*. Campinas: IE/Universidade Estadual de Campinas, 1998.