

O Trabalho no Setor Terciário

EMPREGO E
DESENVOLVIMENTO
TECNOLÓGICO

O Trabalho no setor terciário, da série *Emprego e desenvolvimento tecnológico*, é a sexta publicação produzida no âmbito do programa de pesquisa e formação técnica DIEESE/CESIT, que conta com o apoio financeiro do CNPq. A publicação reúne 11 artigos inéditos, além da apresentação pelo DIEESE e CESIT/IE/UNICAMP. Os textos foram escritos por pesquisadores que participaram de eventos promovidos pelo referido programa, entre eles, o seminário internacional "O trabalho no setor terciário", ocorrido em dezembro de 2004, em São Paulo.

As questões gerais que perpassam as diferentes análises dizem respeito à introdução de inovações tecnológicas e organizacionais em atividades de serviços, à expansão e ao papel dos segmentos mais dinâmicos do setor, em particular nos espaços metropolitanos, e às consequências deste processo sobre o nível de emprego e as relações de trabalho.

Esta coletânea, portanto, procura oferecer ao leitor algumas referências teóricas e algumas constatações empíricas que contribuam para estimular novas reflexões sobre as questões relacionadas com a modernização econômica ocorrida no setor terciário e as mudanças em curso no mercado de trabalho e na ação sindical.

DIEESE

CESIT
Centro de Estudos Sindicais e de
Economia do Trabalho



APOIO:



Ministério da
Ciência e Tecnologia



DIEESE

CESIT
Centro de Estudos Sindicais e de
Economia do Trabalho

O Trabalho no Setor Terciário

EMPREGO E DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO

O Trabalho no Setor Terciário

EMPREGO E
DESENVOLVIMENTO
TECNOLÓGICO

DIEESE

CESIT
Centro de Estudos Sindicais e de
Economia do Trabalho



O trabalho no setor terciário, da série **Emprego e desenvolvimento tecnológico**, é a sexta publicação produzida no âmbito do programa de pesquisa e formação técnica DIEESE/CESIT, que conta com o apoio financeiro do CNPq. A publicação reúne 11 artigos inéditos, escritos por pesquisadores que participaram de eventos promovidos pelo programa.

As questões gerais que perpassam as diferentes análises da coletânea dizem respeito à introdução de inovações tecnológicas e organizacionais em atividades de serviços, à expansão e ao papel dos segmentos mais dinâmicos do setor, em particular nos espaços metropolitanos, e às conseqüências deste processo sobre o nível de emprego e as relações de trabalho.

O seminário internacional e as oficinas contaram com a presença de expositores de renomadas instituições francesas, argentinas e brasileiras que reservam atenção especial às questões do mundo do trabalho: Département d'Ergologie – APST, da Université de Provence - França; Centre d'études de l'emploi (CEE); Université Paris I (França); Coordenadora das Centrais Sindicais do Cone Sul (CCSCS); Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (FAECYS), da Argentina; Instituto de Economia (IE), CESIT, NESUR, CEDE, todos da UNICAMP; Faculdade de Economia da UERJ; Escola Politécnica (POLI) da USP; Faculdade de Medicina da UFBA; Ministério do Trabalho e Emprego; Fundação Seade; DIEESE; Instituto Observatório Social (IOS); Sindicato dos Comerciantes de São Paulo, filiado à Força Sindical; Sindicato dos Comerciantes de Osasco, Confederação dos Trabalhadores do Comércio e Serviços (CONTRACS), ligados à Central Única dos Trabalhadores (CUT); Conselho Deliberativo e Programas da Escola da Magistratura da Justiça do Trabalho da 15ª Região – EMATRA XV (Brasil).

Esta coletânea, portanto, reúne um conjunto diversificado de abordagens e pontos de vista, procurando oferecer ao leitor algumas referências teóricas e algumas constatações empíricas que contribuam para estimular novas reflexões sobre as questões relacionadas com a modernização econômica ocorrida no setor terciário e as mudanças em curso no mercado de trabalho e na ação sindical.

O Trabalho no Setor Terciário Emprego e Desenvolvimento Tecnológico

MERCADO DE TRABALHO E MODERNIZAÇÃO DO SETOR TERCIÁRIO BRASILEIRO:
PROJETO DE PESQUISA E FORMAÇÃO TÉCNICA DIEESE/CESIT

COORDENAÇÃO: Solange Sanches – *Coordenadora geral do projeto* (DIEESE); Ana Yara Paulino – *Coordenadora geral executiva* (DIEESE); Paulo Eduardo de Andrade Baltar, Waldir José de Quadros e José Ricardo Barbosa Gonçalves – *Coordenadores acadêmicos* (CESIT); Marcelo Weishaupt Proni – *Coordenador executivo* (CESIT)

O TRABALHO NO SETOR TERCIÁRIO – EMPREGO E DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO

PUBLICAÇÃO: *Equipe responsável*: Ana Yara Paulino, Geni Marques, Marcelo W. Proni, Vera Gebrim; *Equipe de apoio*: Eliana Pereira Martins e Carlindo Rodrigues de Oliveira



DIREÇÃO SINDICAL EXECUTIVA: Carlos Andreu Ortiz - *Presidente* (STI Metalúrgicas de São Paulo); João Vicente Silva Cayres - *Vice-presidente* (Sind. Metalúrgicos do ABC); Antonio Sabóia B. Júnior - *Secretário* (SEE Bancários de São Paulo); Mônica Oliveira L. Veloso - *Diretora* (STI Metalúrgicas de Osasco); Paulo de Tarso G. Paixão - *Diretor* (STI Energia Elétrica de Campinas); Zenaide Honório - *Diretora Apeoesp* (Sind. dos Professores do Ensino Oficial de São Paulo); Pedro Celso Rosa - *Diretor* (STI Metalúrgicas de Curitiba); Paulo de Tarso G. B. Costa - *Diretor* (STI Energia Hidro Termoelétrica BA); Hugo Perez - *Diretor* (STI Energia Elétrica de São Paulo); Ivo Wanderley Matta - *Diretor* (Sindbast - SE Centrais de Abastecimento de Alimentos de São Paulo); Mara Luzia Feltes - *Diretora* (SEE Assessoramento Perícias de Porto Alegre); Célio Ferreira Malta - *Diretor* (STI Metalúrgicas de Guarulhos); Eduardo Alves Pacheco - *Diretor* (CNT em Transportes/CUT)

DIREÇÃO TÉCNICA: Clemente Ganz Lúcio - *Diretor Técnico*; Francisco José Couceiro de Oliveira - *Coordenador de Pesquisas*; Nelson de Chueri Karam - *Coordenador de Relações Sindicais*; Ademir Figueiredo - *Coordenador de Desenvolvimento e Estudos*

ESCRITÓRIO NACIONAL: Rua Ministro Godói, 310 | Telefone 11 3874-5366 | Fax 11 3874-5394 | CEP 05001-900 | São Paulo-SP | www.dieese.org.br | e-mail: en@dieese.org.br



José Tadeu Jorge – *Reitor UNICAMP*; Márcio Percival Alves Pinto – *Diretor IE*; Carlos Alonso Barbosa de Oliveira – *Diretor CESIT*

CESIT/IE/UNICAMP: Caixa Postal 6135 – CEP 13083-970 – Campinas-SP – Telefone: 19 3788-5720/3788-5806 | Fax: 19 3289-1565 | www.eco.unicamp.br | e-mail: cesit@eco.unicamp.br

SEMINÁRIOS INTERNACIONAL E REGIONAIS
“EMPREGO E DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO”

O Trabalho no Setor Terciário
Emprego e Desenvolvimento Tecnológico

ORGANIZADORES



Edouard Orban / Carlos Brandão / Jacques Freyssinet / Paulo Baltar
Mario Marcos Sampaio Rodarte / Thaiz Silveira Braga / Marcelo Weishaupt Proni
Ricardo Azevedo Silva / Hipólita Siqueira de Oliveira / Daniel Mattos Höfling
Josiane Fachini Falvo / Vinícius Gaspar Garcia / Waldir José Quadros
Eugenia Troncoso Leone / Hildete Pereira de Melo
Osiris Ricardo Bezerra Marques / José Dari Krein
José Ricardo Gonçalves / José Otávio de Souza Ferreira

São Paulo, 2005

APOIO



Proc. Inst. n. 680065/02-4; Proc. Ind. 480117/02-0

TIRAGEM
1.500 exemplares

CAPA, PROJETO E PRODUÇÃO GRÁFICA
Caco Bisol Produção Gráfica Ltda.

IMPRESSÃO
FG

Os artigos assinados são de responsabilidade dos autores. Não refletem, portanto, necessariamente a opinião do DIEESE ou a do CESIT. É permitida a reprodução parcial ou total dos artigos desta publicação, desde que citada a fonte.

DIEESE (Org.)

O trabalho no setor terciário: emprego e desenvolvimento tecnológico/DIEESE; Cesit (Org.). -- São Paulo : DIEESE; Campinas : CESIT, 2005.

240 p. (Seminários Internacional e Regionais "Emprego e Desenvolvimento Tecnológico", 6).

ISBN 85-87326-19-8

ISBN 85-87326-02-3 (Coleção)

1. Desenvolvimento Tecnológico. 2. Mercado de Trabalho. 3. Setor Terciário. I. CESIT. II. Título. III. Série.

CDU 338.4:331.875

Sumário

Apresentação	7
O serviço é um produto? <i>Edouard Orban</i>	11
O desenvolvimento das metrópoles na economia contemporânea <i>Carlos Brandão</i>	21
As transformações das estruturas do emprego na União Européia <i>Jacques Freyssinet</i>	37
Dinâmica das ocupações e dos rendimentos do trabalho no Brasil <i>Paulo Baltar</i>	53
Tendências recentes do mercado de trabalho no Brasil a partir da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) <i>Mario Marcos Sampaio Rodarte e Thaiz Silveira Braga</i>	67
A modernização econômica no setor terciário no Brasil <i>Marcelo Weishaupt Proni, Ricardo Azevedo Silva e Hipólita Siqueira de Oliveira</i>	95
Mudanças na estrutura social metropolitana brasileira entre 1981-2003 <i>Daniel Mattos Höfling, Josiane Fachini Falvo, Vinícius Gaspar Garcia e Waldir José Quadros</i>	123
Disparidades nos rendimentos do trabalho de homens e mulheres nas metrópoles brasileiras <i>Eugenia Troncoso Leone e Paulo Baltar</i>	157
Serviços e trabalho precário: um olhar sobre o Rio de Janeiro <i>Hildete Pereira de Melo e Osiris Ricardo Bezerra Marques</i>	177
Mudanças tecnológicas e seus impactos nas relações de trabalho e no sindicalismo do setor terciário <i>José Dari Krein e José Ricardo Gonçalves</i>	193
Modernização econômica, Estado e relações de trabalho no Brasil <i>José Otávio de Souza Ferreira</i>	219

É com imensa satisfação que o DIEESE e o CESIT-UNICAMP oferecem ao público acadêmico e sindical esta nova coletânea de estudos, intitulada *O trabalho no setor terciário*, da série *Emprego e desenvolvimento tecnológico*, que constitui a sexta publicação produzida no âmbito do programa de pesquisa e formação técnica DIEESE/CESIT, parceria iniciada em 1997 e que conta com o apoio financeiro do CNPq.

A publicação reúne 11 artigos inéditos e abrange uma variedade de temas. Os textos foram escritos por pesquisadores que participaram de eventos promovidos pelo referido programa, entre eles, o seminário internacional “O trabalho no setor terciário”, ocorrido em dezembro de 2004, em São Paulo.

O seminário internacional e as oficinas contaram com a presença de expositores de renomadas instituições francesas, argentinas e brasileiras, nas quais tem sido reservada atenção especial às questões do mundo do trabalho. Essas entidades são: Département d’Ergologie – APST, da Université de Provence, em Aix-en-Provence; Centre de Études de l’Emploi; Université Paris I (França); Coordenadora das Centrais Sindicais do Cone Sul (CCSCS); Federación Argentina de Empleados en Comercio y Servicios (FAECYS) (Argentina); Instituto de Economía (IE), Centro de Estudios Sindicais e Economía do Trabalho (CESIT), Núcleo de Economía Social, Urbana e Regional (NESUR), Centro de Estudios de Desenvolvimento Econômico (CEDE), todos do mesmo instituto da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp); Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense (UFF); Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina (PROLAM) da Faculdade de Economia e Administração (FEA) e Escola Politécnica (Poli), ligados à Universidade de São Paulo (USP); Faculdade de Medicina da Universidade Federal da Bahia (UFBA); Ministério do Trabalho e Emprego (MTE); Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (Seade); Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), do convênio DIEESE/Seade e convênios regionais; DIEESE; Instituto Observatório Social (IOS); Sindicato dos Comerciários de São Paulo, filiado à Força Sindical; Sindicato dos Comerciários de Osasco, Confederação dos Trabalhadores do Comércio e Serviços (CONTRACS), ligados à Central Única dos Trabalhadores (CUT); Conselho Deliberativo e Programas da Escola da Magistratura da Justiça do Trabalho da 15ª Região – EMATRA XV (Brasil).

Os temas mais importantes discutidos durante esses eventos estão contemplados nos artigos da coletânea. As questões gerais que perpassam as diferentes

análises dizem respeito à introdução de inovações tecnológicas e organizacionais em atividades de serviços, à expansão e ao papel dos segmentos mais dinâmicos do setor, em particular nos espaços metropolitanos, e às conseqüências deste processo no emprego, na remuneração e nas relações de trabalho.

O primeiro artigo, de autoria de Edouard Orban, coloca em discussão o próprio conceito de "serviço", resgatando principalmente as contribuições de autores franceses, com o propósito de examinar as mudanças verificadas na relação de serviço com o avanço do processo de automação em segmentos do setor terciário. Em especial, o autor argumenta que os serviços oferecidos por entidades públicas não devem ser geridos a partir da mesma lógica que organiza os serviços privados.

O segundo artigo, escrito por Carlos Brandão, examina com rigor a problemática do desenvolvimento recente das metrópoles, tendo como referência as transformações da economia contemporânea e os discursos tecidos sobre a gestão dos espaços urbanos na era da globalização. O intuito do autor é discutir os problemas e desafios postos pelos desequilíbrios econômicos, sociais e regionais num quadro de fragmentação institucional, que se condensam nas maiores metrópoles brasileiras.

Em seguida, Jacques Freyssinet aborda questões referentes às transformações das estruturas do emprego na União Européia, em particular aquelas que dizem respeito às instituições encarregadas da regulação dos mercados de trabalho. O autor analisa a importância dos serviços na estrutura ocupacional dos países avançados e comenta as estratégias européias de enfrentamento do desemprego. Da leitura do texto emergem várias sugestões para entender a precarização do mercado de trabalho num contexto de reestruturação produtiva e as atuais tendências predominantes no plano internacional.

O quarto artigo, escrito por Paulo Baltar, analisa as mudanças na estrutura ocupacional e seus impactos sobre os rendimentos do trabalho no Brasil, comparando, em particular, os setores secundário e terciário. O autor mostra que, entre 1981 e 2001, houve diminuição relativa do emprego em grandes empresas e aumento em pequenos estabelecimentos, assim como diminuição nas diferenças de remuneração acompanhada de aumento do peso de ocupações com menores rendimentos (principalmente, emprego doméstico e por conta própria). Identifica em que ramos de atividade do setor serviços ocorreu a proliferação de ocupações de baixa remuneração e explicita quais os tipos de ocupação que tiveram maior expansão e os diferenciais em termos de retração do poder de compra dos rendimentos.

O quinto artigo, de autoria de Mario Marcos Rodarte e Thaiz Silveira Braga, expõe as tendências recentes do mercado de trabalho metropolitano brasileiro a partir das informações fornecidas pela Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), do convênio DIEESE/Seade/MTE e instituições regionais. A investigação central do texto é a análise da mudança da natureza do desemprego de curta para longa duração. Embora o foco principal seja a dinâmica das regiões metropolitanas de Salvador e Belo Horizonte, o artigo coteja os dados dessas localidades com os de São Paulo, Porto Alegre, Recife e Distrito Federal, chamando a atenção para o aumento do tempo de procura de emprego como tendência nas grandes cidades brasileiras.

No artigo seguinte, Marcelo Weishaupt Proni, Ricardo Azevedo Silva e Hipólita Siqueira de Oliveira examinam a problemática da modernização no setor terciário, buscando compreender as mudanças provocadas pela introdução de inovações tecnológicas e organizacionais em segmentos estratégicos da economia brasileira. A argumentação toma como ponto de partida a lógica de estruturação e expansão dos serviços nos países industrializados nas últimas décadas. Em seguida, faz um mapeamento do peso dos distintos ramos de atividade que compõem o setor terciário e enfoca a modernização ocorrida nos segmentos mais dinâmicos num contexto de reestruturação produtiva. Também aborda o papel dos serviços no desenvolvimento metropolitano e coloca em discussão as interpretações sobre a dinâmica econômica na Grande São Paulo. O texto chama atenção para a heterogeneidade do setor terciário, os limites da modernização dos serviços no país e os desafios das políticas públicas de desenvolvimento regional.

O sétimo artigo, escrito por Daniel Mattos Höfling, Josiane Fachini Falvo, Vinícius Gaspar Garcia e Waldir José Quadros, tem como objetivo discutir as mudanças na estrutura social metropolitana brasileira provocadas pela evolução desfavorável do mercado de trabalho. Entre outras coisas, o estudo indica que, no período 1981-2003, houve um crescimento significativo das camadas sociais mais vulneráveis, em razão da retração no poder de compra dos rendimentos do trabalho e da precarização da estrutura ocupacional. Os autores sugerem que, nos anos 90, a modernização econômica ocorreu simultaneamente a um processo que qualificam como "regressão social".

No oitavo artigo, a análise de Eugenia Troncoso Leone e Paulo Baltar focaliza as disparidades nos rendimentos do trabalho nas metrópoles brasileiras a partir das questões de gênero. Os autores mostram que as diferenças entre homens e mulheres, no que diz respeito ao mercado de trabalho, podem ser vistas nas taxas de participação e desemprego, assim como nos rendimentos. Explicam, também, que os homens sofreram mais com a desestruturação do mercado de trabalho, ao passo que as mulheres predominantemente se inserem em atividades que não apresentaram grandes perdas de remuneração (tendo aumentado no caso do emprego doméstico). E examinam os diferenciais relativos ao grau de formalização, à posição na ocupação e aos anos de estudo.

Na seqüência, Hildete Pereira de Melo e Osiris Ricardo Bezerra Marques discutem a relação entre a expansão das atividades de serviços e a proliferação do trabalho precário, procurando focar as tendências verificadas na Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Segundo eles, o setor terciário desempenha a função de "colchão amortecedor", uma vez que muitas de suas atividades servem de refúgio a desempregados da reestruturação industrial. Assim, a terciarização recente do mercado de trabalho carioca não expressa a expansão de segmentos dinâmicos e sim as precárias estratégias de sobrevivência.

Por sua vez, José Dari Krein e José Ricardo Gonçalves desenvolvem uma reflexão sobre a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais em segmentos selecionados do setor terciário e seus impactos nas relações de trabalho e na ação

sindical. Partindo da caracterização das mudanças associadas à reestruturação produtiva, traçam um perfil dos novos trabalhadores e comentam os impactos negativos na organização sindical e nas relações de trabalho, com destaque para a análise das negociações coletivas. A conclusão dos autores enfatiza a maior heterogeneidade na base social dos sindicatos, o processo de precarização do trabalho, as novas formas de flexibilização do trabalho e a fragilização das estratégias de ação coletiva. E indica que essas tendências não são decorrência da mudança tecnológica em si, havendo, portanto, espaço para novos avanços no campo das conquistas sociais.

Por fim, o artigo de José Otávio de Souza Ferreira explica como a modernização econômica e a redefinição do papel do Estado afetaram as relações de trabalho em países de capitalismo avançado, nas últimas décadas, e como essa tendência se manifestou recentemente no Brasil, em particular no que se refere à Justiça do Trabalho. Trata-se de um estudo realizado no âmbito do acordo de cooperação científica estabelecido entre a Universidade Estadual de Campinas e o Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região, que propiciou à Escola da Magistratura do Trabalho (EMATRA-XV) condições para colaborar com o CESIT nas pesquisas sobre as relações de trabalho, o sindicalismo e a negociação coletiva no setor terciário da economia brasileira.

Esta coletânea reúne, portanto, um conjunto diversificado de abordagens e pontos de vista sobre uma temática abrangente e complexa, procurando oferecer ao leitor algumas referências teóricas e algumas constatações empíricas que contribuam para estimular novas reflexões, em especial sobre as questões relacionadas à modernização econômica ocorrida no setor terciário e às mudanças em curso no mercado de trabalho e na ação sindical. A sua publicação cumpre, dessa forma, um dos propósitos da bem-sucedida parceria entre o DIEESE e o CESIT-UNICAMP.

DIEESE e CESIT

O serviço é um produto ?*

Edouard Orban**

RESUMO

Em 1991, Jean Gadrey intitulou assim um artigo “O serviço não é um produto: algumas implicações para a análise econômica e para a gestão” (Gadrey, 1991). Então, por que recolocar esta questão que já parece ter sido resolvida?

Se a dimensão de relação de serviço é facilmente identificável¹ para um certo número de serviços (formação, psicoterapia etc.), o mesmo não ocorre para uma outra série de outros. Uma pesquisa feita pelo Departamento de Ergologia da Universidade de Provence sobre as atividades em um hipermercado obriga à reflexão sobre a especificidade da grande distribuição², em termos de serviço. Qual a diferença entre um abastecedor de gôndolas de supermercado e um encarregado dos estoques em uma indústria? Qual é a dimensão de serviço dos caixas, que, como se prevê, logo poderá ser suprimido para dar lugar ao escaneamento automático dos produtos comprados?

A empresa *La Poste*³ decidiu fechar cerca de 6.500 agências situadas na zona rural e colocar seus produtos em consignação com comerciantes (o que pode ir de uma venda feita pelo dono do armazém da esquina até a exposição do produto num mostruário de um posto de gasolina). Isso significa, então, que o serviço prestado até então pelos agentes desses estabelecimentos (de correio) era inútil? Um funcionário que atende ao público e um comerciante são permutáveis? Então, por que essa decisão de fechamento está provocando uma rejeição tão viva por parte dos clientes usuários? Aqui também se pode colocar a questão: qual é a dimensão de serviço quando o funcionário é substituído por diferentes autômatos?

As conclusões do trabalho realizado por Di Ruzza e Franciosi sobre os centros de *telemarketing* são a terceira razão que nos convida a reabrir essa questão sobre a especificidade dos serviços (*Di Ruzza e Franciosi, 2003*). Se para certos tipos de *telemarketings* o *output* (o resultado) pode ser previamente determinado, se os

* Tradução de Maria Lúcia Salles Boudet.

**Professor associado ao Departamento de Ergologia da Université de Provence - França; Consultor em Análise de Situações de Trabalho. E-mail: ed.orban@wanadoo.fr

1. Ou reconhecível. N.T.

2. Grande distribuição: termo genérico utilizado na França para designar os supermercados, os hipermercados, as grandes redes varejistas etc. N.T.

3. La Poste: atual denominação e marca do serviço público de correio francês. N.E.

procedimentos são padronizados e repetidos, então, será que não se trata de uma forma de industrialização, de um serviço “produto”? Não, respondem os autores, não pode se tratar de um produto, entre outras razões porque o cliente é diferente de um contratante e de um cliente que está pagando. A relação com esse “cliente do cliente” deixa aberta a determinação do resultado.

Essas interrogações apontam para duas problemáticas. A primeira interroga a especificidade dos serviços. No que são eles diferentes das produções industriais (no sentido de produtos de indústria)? Existe uma descontinuidade ou uma continuidade entre atividades industriais e atividades de serviços? Se existe continuidade, será que, mesmo assim, essas atividades são idênticas? Ao segundo grupo de questões interessa a padronização dos serviços. São eles padronizáveis e se o são, quais deles? Para tentar responder a essas questões, num primeiro momento, procuraremos definir o que é um serviço.

“Definir os serviços em uma frase, de uma forma suficientemente ampla para englobar o essencial das atividades terciárias e suficientemente precisa para que toda a atividade humana não se transforme por sua vez em serviço, é provavelmente impossível. Mas, propor uma análise da especificidade da produção de serviços sem tentar definir ou, pelo menos, abordar esta última, seria irresponsável”. (Gadrey, 1991)

Para escapar à impossibilidade e à irresponsabilidade, a via escolhida será a de expor, em traços largos, a maneira pela qual os serviços foram tratados pelas publicações especializadas nos últimos 30 anos. Num segundo momento, retomaremos rapidamente as questões colocadas, segundo três pontos: a diferença entre produto e serviço, a questão da venda e, por fim, as particularidades da relação de serviço.

1. O SERVIÇO: DO PARADIGMA INDUSTRIALISTA À CO-CONSTRUÇÃO

a) O paradigma industrialista. Enquanto, desde o começo dos anos 70, alguns autores como J. Fourastié e sobretudo Daniel Bell propõem a noção de sociedade pós-industrial e analisam a especificidade das relações de serviço, o pensamento dominante não consegue escapar do paradigma industrialista. J. Gadrey, no artigo de 1991 citado acima, um texto de referência que inspirou amplamente a reflexão que segue, constata isso nos adeptos da economia de serviço, nos gestores organizacionais e nos especialistas de *marketing*.

- A *economia de serviço* dos anos 70, ao aplicar um “cientismo metodológico e sociológico” ou ao tentar aplicar aos serviços o conceito de produtividade vindo do mundo industrial, tal e qual, paradoxalmente obscureceu a realidade dos serviços. Dessa corrente de pensamento vamos reter apenas as teses mais difundidas na França (a de J. Attali, a da escola da regulação, as teses marxistas e keynesianas), que vêem nos serviços um setor “esponja” (os colarinhos brancos parasitas) que constitui um freio para o crescimento. Segundo estes, convém pois procurar priori-

tariamente obter a produtividade dos serviços, retomando da indústria o modelo da organização científica – definição de padrões, redução dos serviços “a produtos para serem entregues e vendidos em série, realizando economias de escala”. “O hipermercado à francesa dos anos 60 (...) foi um dos símbolos dessa visão, em matéria de serviços comerciais” (Gadrey 1991, p. 3). É essa mesma preocupação que irá promover, nos Estados Unidos, nos anos 80, a implementação do *product-line management* nos hospitais. Isto consiste em tratar o hospital como uma organização industrial, que fornece uma opção diversificada de produtos. Esses produtos correspondem a grupos homogêneos de doentes (*Diagnosis-Related Groups - DRGs*) ou, mais exatamente, de doenças.

Este último exemplo mostra, no entanto, a dificuldade de reduzir um serviço a um produto. Isto porque, se partimos da doença como um caso padrão a ser tratado, não se pode ignorar que o doente também existe. O caso tratado difere de acordo com as características do doente (idade, estado geral etc.). Pode também haver complicações, que não podem se equiparar a uma soma de doenças diferentes. Por outro lado, as prescrições médicas são diferentes, segundo as particularidades de cada médico. Por fim, não podem ser excluídas as outras funções do hospital (hotelaria, refeições, exames etc.), que atuam no tratamento global do doente (APST, Recherche 1992).

- *As teorias da organização* daqueles anos dão pouca importância ao serviço. Essas teorias, sustentadas pela sociologia das organizações e do trabalho, não integram o cliente na organização. Esta é pensada de acordo com uma lógica interna da empresa ou do coletivo⁴ de trabalho. É verdade que a análise interacionista (Journé, 1995) avaliou, com uma inegável parcela de pertinência, as interações entre os clientes e os prestadores de serviço, mesmo assim, o cliente não se tornou um verdadeiro membro do “sistema pertinente” das teorias da organização, apesar de algumas tímidas tentativas, como as de M. Crozier, E. Friedberg ou R. Pagès, que utilizam as noções “de elasticidade de uma organização”, “de sistema de ação pertinente”, para além das “fronteiras oficiais da organização”.

- *O marketing dos produtos.* O *marketing* dos serviços inspira-se fortemente no *marketing* dos bens industriais e de uma relação com os clientes que seguem critérios de consumo de massa. Descrição do interesse do produto/serviço, cliente passivo. Será apenas mais tarde que o cliente será colocado no foco do serviço.

b) A indeterminação do output do serviço. Continuando num plano esquemático, uma segunda etapa inicia-se no final dos anos 80. O exemplo dos *DRGs* no hospital mostra as dificuldades de padronização dos serviços. Uma outra dificuldade surgirá com o cálculo da produtividade. Para medir essa produtividade, convém estabelecer uma relação entre um resultado e os meios utilizados para produzir esse resultado. A determinação do *output* e do *input* já é problemática no mundo industrial e torna-se praticamente insolúvel no setor de serviços. Qual é o resultado de uma formação? Um bom sucesso nas provas, a possibilidade de entrar no mercado de

4. Ou da equipe. N.T.

trabalho, a capacidade crítica? Para um doente, qual é o resultado? O tratamento ou a cura? Todas estas questões indicam que o *output* do serviço é amplamente indeterminado e que não pode ser comparado ao do produto. Barcet e Bonamy (1991) estabelecem que o produto é um estado, “estável”, poderíamos acrescentar, que pode ser estocado. O *output* da produção é determinado:

produção \Rightarrow bem (*output*) \Rightarrow utilização ;
o que é diferente do serviço, que é um ato, um movimento, cujo *output* é indeterminado: produção \Rightarrow utilização (*output*).

Partindo da distinção estabelecida por Barcet e Bonamy, Gadrey constata que certos serviços (como a manutenção e a limpeza ou o transporte) podem, mesmo assim, ser padronizados e que o *output* pode ser determinado. Ele define, então, o serviço pelo suporte onde se exerce a atividade. Uma atividade de serviço é uma operação de transformação de estado ou de tratamento, baseado num suporte C, detido, utilizado ou controlado por um agente econômico A, efetuado por um outro agente B (prestador do serviço) por conta de A, mas que não chega à produção por B de uma nova mercadoria suscetível de circular independentemente de C (estariamos, então, no caso da produção industrial ou artesanal). (Gadrey 1991, p. 8).

O serviço exerce-se num suporte que não pertence ao prestador de serviço:
A (comprador, utilizador, usuário) \Rightarrow B (prestador de serviço)
C (suporte da atividade de B, detido por A)

Esse suporte pode ser :

- um bem (conserto, manutenção, transporte etc.)
- dinheiro, títulos monetários, securitização dos riscos de contratos de seguros;
- um indivíduo em suas dimensões físicas (saúde, transporte, etc.), intelectuais (formação, cultura), relacionais (comunicação, informação etc.);
- um conjunto de conhecimentos coletivos ou de informações (instituições, pesquisa etc.)

Assim, de acordo com os suportes, os serviços podem ser mais ou menos padronizados, porém, nem por isso deixarão de ser serviços ou se tornarão produtos.

Notemos que essa questão da padronização e da diferença entre produção industrial e atividade de serviço é uma das questões mais discutidas nos trabalhos sobre os serviços efetuados nessa época. Ela constitui o tema principal do artigo de Gadrey (1991), ao qual nos referimos aqui, ocupa um lugar importante na pesquisa sobre “A avaliação econômica posta em prova pelos serviços”, realizada pela *APST Recherche*. A abordagem pelo suporte (mesmo que não se limite a isso), proposta por Gadrey, viria esclarecer o debate suscitado pelas reflexões propostas por Di Ruzza a respeito dos centros de *telemarketing*. Viria também trazer elementos sobre a padronização da venda, notadamente nos super e hipermercados ou nas lojas de *hard-discount*, como veremos na segunda parte.

O fato de o suporte pertencer ao beneficiário deixa, em função da complexidade do suporte, uma indeterminação mais ou menos importante do *output* (mínima para o serviço de limpeza, máxima para uma formação). Notemos a esse respeito que a faturação de um serviço é estabelecida, na maioria das vezes, a partir do tempo de trabalho necessário, de preferência à fixação *a priori* de uma prestação de serviço.

Por fim, escreve Gadrey, uma característica importante do serviço reside no fato dele apresentar dois níveis de efeitos: o serviço imediato e o resultado. O serviço imediato é avaliado por uma apreciação imediata da atividade do prestador (qualidade do atendimento, rapidez da execução, tempo de espera etc.). O resultado depende principalmente do beneficiário A e de sua capacidade em tirar proveito do serviço imediato. Ele é avaliado em um tempo ulterior.

c) A relação de serviço. É a partir desta abordagem que a reflexão prosseguiu para Gadrey e foi realizada por Zarifian (2000), por du Tertre (2002) etc., sobre o serviço como uma co-construção entre B e A. Para Zarifian, o **serviço é definido como a obtenção de um resultado por uma co-construção em uma relação de serviço. O resultado e a maneira pela qual ele foi atingido são submetidos a um julgamento, em função dos valores (uma avaliação) pelos protagonistas e pela coletividade.** Aqui, a avaliação não pode mais ser somente aquela do modelo industrial aplicado ao serviço: um indicador quantitativo, nem mesmo qualitativo, limitado apenas ao produto, mas pela avaliação da “transformação das condições de atividade do destinatário”, considera Zarifian. A transformação das condições de atividade é, por um lado, objetivo (“a cura de um paciente transforma as condições de atividade do paciente”) e, por outro, não introduz um intermediário entre a transformação e o beneficiário: “o serviço prestado não é o tratamento, é a saúde reencontrada”, “um bom tratamento é apenas um meio para realizar o serviço. Mas, ele não representa o serviço”. Com esta definição, Zarifian elimina o objeto (o “produto”) do serviço. Aliás, ele critica Gadrey quando este fala “de transformação de estado”, noção que lhe parece, por um lado, muito subjetiva, mas que, sobretudo, introduz um intermediário (uma pessoa, um bem, uma realidade) entre a transformação e o beneficiário.

A primeira abordagem, na medida em que tenta ultrapassar a apreciação subjetiva para chegar a uma realidade que se pode constatar e por sua insistência no resultado, é sugestiva. Mesmo assim, ela não responde a duas objeções. A transformação das condições de atividade garante uma objetivação clara do serviço? Retomando o caso da doença, a retomada de uma atividade “normal” significa que a saúde foi recuperada? Nada é menos certo. Isto remete a uma outra questão: quem e com que autoridade pode apreciar uma transformação das condições de atividade? Será que isso pode ser feito sem a participação dos próprios protagonistas, mesmo que não sejam os únicos que devam formular um parecer (aqui, por exemplo, os médicos)? A segunda objeção parece-nos ser que a produção de um serviço não pode ser separada das condições nas quais se opera esse serviço. Nesse sentido, serviço e relação de serviço não são realidades isoláveis. A transformação das condições de atividade depende estreitamente da mediação do “produto”, da maneira

pela qual se estabelece a relação. A transformação das condições de atividade após uma formação também está ligada às condições nas quais se efetuou a formação, da relação que o pedagogo contruiu durante a formação. Isso permite que se acrescente à fórmula de Zarifian: “uma avaliação da transformação das condições de atividade do destinatário” e do prestador. Este último nunca sai ileso de uma relação de serviço. É o que permite, entre outras coisas, que as empresas prestadoras de serviço evoluam.

Para nos resumir, *avaliar um serviço a partir dos efeitos (no sentido de uma transformação das condições de atividade) é uma boa entrada, contanto que a atividade de relação de serviço (condição de sua produção) seja também levada em consideração.*

Para C. du Tertre, o serviço, ação de um prestador em um suporte que pertence a um beneficiário, apresenta cinco características:

a) as propriedades do suporte transformadas são ou tangíveis (transporte, banco etc.) ou intangíveis (saúde, formação etc.). Por conseqüência, o *output* nem sempre é apreensível e mensurável, ainda mais que os efeitos podem ser imediatos ou mediatos (por exemplo, prevenção de uma epidemia de gripe etc.);

b) co-produto, mesmo que seja apenas para dar informações necessárias à prestação de serviço. Aqui também, segundo os serviços, o resultado não pode ser antecipado⁵, na medida em que o beneficiário desempenha um papel bastante importante e não controlável;

c) O serviço não pode ser estocado. A produção do prestador de serviço e a apropriação do beneficiário se desenrolam em tempo real. O que significa que tanto as condições “de acessibilidade” temporal, espacial como as de competências, de facilidade de procedimento etc. são importantes;

d) O serviço efetua-se muitas vezes em tempo sincronizado. Sincronização em *front office* e, quando as prestações de serviço são formalizadas, pode haver des-sincronização (por exemplo, um caixa de banco eletrônico), mas, se acontece uma pane ou um funcionamento, retorna-se a uma sincronização dos tempos;

e) Na troca mercantil⁶ que acompanha a prestação de serviços não existe transferência do direito de propriedade. A acumulação não é a de um patrimônio material, mas pertence à ordem de algo imaterial (para nós, isso questiona diretamente a consideração da atividade de “venda” como atividade de serviço).

A estas características, du Tertre acrescenta duas especificidades:

- Um serviço pode existir sem relação de serviço: a carta enviada pelo Correio, em transporte por trem etc. Porém, isto supõe que não haja funcionamento⁷;

- Um serviço com relação de serviço que não tenha propriedades tangíveis e cujas atividades sejam imateriais e relacionais.

Por esta abordagem, du Tertre não limita o serviço à relação nem apenas ao resultado, em termos de transformação de atividade do beneficiário, mas integra os serviços sem relação, aqueles padronizáveis.

5. Em francês: *inanticipable*, um neologismo, que poderia ser traduzido por “inanticipável”, também um neologismo. N.T.

6. Ou operação comercial. N.T.

7. Ou mau funcionamento; em francês: *disfonctionnement*. N.T.

2. TRÊS CONSIDERAÇÕES A PARTIR DESTA CARACTERIZAÇÃO E DESTA ESPECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS

a) **O serviço não é um produto.** Como já dissemos, este é um debate dos anos 90. Uma análise da realidade mostra que aqueles que recusavam a oposição frontal entre os dois tinham razão. Em numerosas produções industriais, o cliente “entra” na organização dos processos de produção por meio de encomendas de produtos específicos, chegando, às vezes, a haver pedidos ou exigências de retificações ou de modificações durante a própria produção. Inversamente, a padronização dos serviços continua sendo intensa. Constata-se até, a partir de automatizações, a transformação do serviço em um quase-produto (caixa eletrônico etc.). Mas um outro argumento de continuidade entre atividade de “produção” e atividade de serviço é fornecido pelo ponto de vista das atividades. Constata-se, em nossa sociedade mercantil, um paralelismo entre todas as atividades industriais (no sentido amplo de todos os tipos de trabalho) com as atividades de serviço. Como dissemos, a atividade de serviço do prestador B exerce-se em um suporte que pertence ao beneficiário A. Então, o que pode ser a atividade industrial (no sentido restrito do termo industrial) senão uma atividade de B (o homem produtor) em um suporte que pertence a um outro A? Assim, além da gestão das singularidades, das variações e variabilidades, dos acontecimentos aleatórios etc., comum a qualquer trabalho, este, na sociedade mercantil, consiste em gerenciar uma intervenção em um suporte que não pertence ao produtor e sobre cujo *output* ele não tem o controle. Isso estabelece entre atividades produtivas e atividades de serviço um outro elemento de comensurabilidade. Foi isto que quis mostrar Schwartz, quando, diante da maior indeterminação do *output* do serviço, observou que “a passagem pelos serviços para qualquer especulação sobre o trabalho” justificava o “trabalhar – gerenciar”, defendido por ele (APST, Recherche 1992, p. 95).

Assim, mesmo que essas atividades sejam comensuráveis, elas não são idênticas. Há diferenças em dois pontos:

- O suporte² (ao quadrado). Sublinhamos o paralelismo das atividades em um suporte que não pertence ao produtor. Mas nos serviços esse suporte é ao quadrado. O prestador de serviço serve ao empregador e ao cliente. A respeito dos centros de *telemarketing*, Di Ruzza (2003, p. 137) mostra que a relação chega a ser ao cubo: o empregador e o duplo cliente, aquela que contrata e paga a prestação de serviço e aquele que é o interlocutor do operador. As prescrições de uns e outros apresentam diferenças. O produtor de serviço “deve gerenciar a diferença através de uma “re-prescrição recorrente”.

- Assim, mesmo se a prescrição do empregador for restrita, o produto não poderá escapar à parte de indeterminação ligada à “co-produção” ou de “co-construção”. Assim, por exemplo, “... a partir do momento em que o processo de trabalho baseia-se numa troca verbal entre duas pessoas, desvios para ‘assuntos que fogem ao assunto’ são sempre possíveis, fontes de perda de tempo...” (Di Ruzza, 2003, p. 135). A negação desse aspecto relacional obrigado explica a dificuldade dos sofrimentos das pessoas que trabalham nos centros de *telemarketing*.

b) **A venda e a relação de serviço.** Adotando a definição de serviço como uma atividade do prestador em um suporte que pertence ao beneficiário, C. du Tertre (2002, note p. 226) escreve a respeito da venda:

“À primeira vista, na venda, o produto pertence ao prestador de serviços, mas trata-se apenas de uma ficção. No sentido jurídico do termo, o direito de propriedade deve se estender ao direito de uso e de usufruto do bem. Nas atividades de distribuição, as empresas comerciais estão em situação de intermediação entre o fabricante e o consumidor. Elas não detêm a propriedade plena e integral dos produtos.”

Esta justificativa da venda como serviço parece-nos fraca e pouco operante. Preferimos ver que as atividades de serviço “combinam, em geral, operações diversas em suportes de natureza diferente.” Isso afeta a representação de seus efeitos, mais ou menos “materiais” ou “imateriais” (Gadrey 1991, p. 13). Isso permite diferenciar dois aspectos na venda. Aquele que se exerce em um suporte tangível, sem estabelecer uma relação, ou seja, o da exposição da mercadoria ou da mercadoria colocada à disposição do futuro adquirente. Neste caso, estamos próximos de um produto que pertence ao prestador de serviço e que pode, sem grande dificuldade, ser tratado de maneira padronizada (supermercado, produtos de serviços públicos vendidos em postos de gasolin etc.). Desse ponto de vista, a noção de **distribuição** nos parece mais exata do que a de **venda**. A distribuição contínua, portanto, sendo um serviço. Em primeiro lugar, porque, mesmo que não apareça claramente a quem pertence seu suporte, a distribuição não incorpora trabalho no sentido em que Marx utiliza esta noção, já que o que ela faz é apenas tornar o produto acessível. Em seguida, e sobretudo, a distribuição reveste-se de um segundo aspecto: aquele aspecto não tangível da relação. Esta pode estar mais ou menos presente, quer seja pela vontade do prescritor, quer seja pelo pedido do beneficiário, que se satisfaz mais ou menos com a padronização do produto. Mesmo que não esteja prevista, a relação de serviço aparece de forma absolutamente evidente quando um produto não habitual (novidade, modificação do lugar em que é colocado) ou quando acontece um “disfuncionamento” (ausência de etiquetagem, falta do produto nas prateleiras etc.) ou quando surge um desejo de informação etc. Essa relação de serviço pode ser tanto interpessoal como organizacional. Poderá ser o pedido de informação sobre a natureza do produto (de viva voz ou através da etiquetagem), da adequação do produto à necessidade etc. Aqui a relação, que é co-construção por cooperação, arbitragem, avaliação, se ela estiver situada num contexto mercantil, escapa, como vimos, de uma relação do mercado (“financiarização”). Ela mobiliza, por uma parte, um “capital”, que é de ordem imaterial. Deste ponto de vista, atuará o efeito de “reputação” do prestador de serviços, que permite a confiança dos beneficiários (qualidade, rastreamento dos produtos, carta ética, posicionamento institucional (serviço público). Será, por fim, a possibilidade de solucionar rapidamente todos os “disfuncionamentos”, bem como responder aos pedidos que exijam uma complementaridade de serviços ou de produtos (compra de um bilhete de trem + reserva do assento + meios de transporte no

local de destino = meios de comunicação), isso com pessoas capazes de informar ou de aconselhar, segundo as necessidades.⁸

Assim, para concluir sobre esse ponto, pensamos que, a respeito do que é designado pelo termo de “venda”, convém diferenciar a distribuição da venda. A primeira apresenta uma forte semelhança com o produto, é um serviço sem relação, enquanto a venda, como tal, carrega a dimensão da relação. O subtítulo poderia ter sido **distribuição e venda**, de preferência a “venda e relação de serviço”.

c) **A atividade de relação de serviço.** Mesmo apresentando características comuns a todas as atividades, esta comporta para o prestador de serviços (que é quem nos interessa aqui) algumas características significativas. Ela implica capacidades:

- de avaliação rápida do beneficiário;
- de compreensão de seu pedido através de uma linguagem comum;
- de interpretação do pedido em função da situação do beneficiário;
- para estabelecer uma relação de co-construção com o beneficiário;
- de conhecimento dos serviços e dos produtos oferecidos pela empresa ou

pelo coletivo de trabalho ;

- de tradução destes últimos, com a finalidade de responder da melhor forma possível ao pedido estabelecido na co-construção ;

- de uma verificação de que foi dada a resposta certa ao pedido.

Isso requer, ao mesmo tempo, uma proximidade entre o prestador de serviço e o beneficiário e uma capacidade do primeiro em manter uma distância em relação ao segundo. Uma distância exigida pela empresa, através de indicadores (tempo, objetivo de venda etc.) ou pela concepção do serviço (resposta individualizada, mas permanecendo igualitário no caso dos serviços públicos, recusa de comiserção etc. - a neutralidade ética, segundo Weller (2002).

- capacidade para avaliar o resultado, que é muitas vezes diferido, contrariamente a uma produção, em que é imediato. Por outro lado, um resultado que depende do suporte e de um entorno movediço, enquanto uma produção apresenta um entorno relativamente estável. Esta avaliação, que cada trabalhador procura fazer de seu trabalho, contrariamente a um produto ou a uma prestação imediata, que aceita indicadores quantitativos e qualitativos, necessita aqui que se controle uma multiplicidade e uma complexidade de parâmetros lábeis, que se aceite gerenciar a incerteza, que se aceite debates de valor.

- garantir a segurança, a confiança, a durabilidade da relação.

A presente reflexão partiu do produto para ir em direção ao serviço, para discernir tanto o que eles têm em comum como o que têm de específico. Mas, ela

8. Vamos encontrar esses pedidos na recusa dos habitantes das zonas rurais em ver sua agência de correio fechada e substituída por pontos de venda de produtos do correio junto aos comerciantes. Estes últimos irão oferecer apenas uma parte dos produtos do correio (por exemplo, o limite máximo para saque será de 150€). Eles não fornecerão informações sobre esses produtos nem aconselhamento financeiro a esses habitantes. Um número relativamente importante de usuários declara não conseguir utilizar as ferramentas telemáticas, além de mencionar seu sentimento de insegurança em relação à manipulação técnica, e também em relação a roubos e à multiplicação dos cartões e das senhas. A questão da confidencialidade é amplamente mencionada (a questão da confiança na instituição). Por fim, está bastante presente o sentimento de ser considerado cidadão de segunda zona em relação aos habitantes das cidades.

pode também partir no sentido inverso: do serviço em direção do produto. Como mostrou nosso trabalho sobre os serviços públicos, o produto proposto não é neutro: ele é portador de valores de serviço (público). É importante aqui que se dê seguimento a uma reflexão sobre o impacto do produto sobre o serviço.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- A.P.S.T. Recherche. *L'évaluation économique à l'épreuve des services: rapport pour le MIR*. Paris, 1992.
- BARCET A.; BONAMY J. *Les activités de service et la tertiarisation de l'économie: contribution au traité d'économie industrielle*. [S.l.: s.n.], 1991.
- DIRUZZA, R.; FRANCIOSI, C. La prescription du travail dans les centres d'appels téléphoniques. *La revue de l'IREES*, Paris, n. 43, p. 121-147, 2003/3.
- GADREY, J. Le service n'est pas un produit : quelques implications pour l'analyse économique et pour la gestion. *Revue Politiques et Management public*, Paris, v. 9, n. 1, Mars 1991.
- JOURNÉ, B. La catégorie comme outil de gestion: le cas du "client" à La Poste. [S.l.: s.n.]. 10 avr. 1995. (GDR Langage et Travail).
- DU TERTRE, C. Services, relations de services et économie immatérielle. In : HUBAULT, F. (Coord.). *La relation de service, opportunités et questions nouvelles pour l'ergonomie*. [S.l.]: Octarès, 2002. p. 225-235.
- WELLER, J. M. La relation de service et l'indifférence morale de l'agent public. In: HUBAULT, F. (Coord.). *La relation de service, opportunités et questions nouvelles pour l'ergonomie*. [S.l.]: Octarès, 2002. p. 65-76.
- ZARIFIAN, P. Valeur de service et compétence. *Cahiers du Genre*, Paris, n. 28, 2000.

O desenvolvimento das metrópoles na economia contemporânea

Carlos Brandão*

1. INTRODUÇÃO

O fenômeno metropolitano, por sua própria natureza, bastante complexo e multidimensional, apresenta variadas determinações e manifestações. Pode ser analisado sob diferentes ângulos e enfoques, possibilitando múltiplos recortes analíticos, ser informado por diversificados arcabouços teóricos e analíticos e olhares disciplinares, exigindo, portanto, mediações teóricas e históricas sofisticadas e precisas.

A metrópole, como sistema urbano complexo, deve ser definida pelo porte e a densidade das interações e articulações que constrói em determinado território. O que caracteriza o fato metropolitano é justamente esse conjunto orgânico e sistêmico de moderno sistema viário regional; a diversidade de elos de cadeias produtivas (e de valor), de distribuição, consumo e troca implantada em seu território; a alta mobilidade intrametropolitana espacial de sua população (com alguns deslocamentos específicos das classes sociais no espaço; a formação de mercado de trabalho metropolitano peculiar etc. Esses e outros são fatores de integração que dão coerência própria à dinâmica metropolitana, marcada pelo constante alargamento, sofisticação e aprofundamento da divisão social do trabalho em determinada porção territorial.

A metrópole é geralmente o campo da diversificação produtiva e da diferenciação social. Locus onde variedade produtiva (com crescentes especialização e diversificação econômicas) e heterogeneidade social estrutural se entrelaçam.

Os enormes assentamentos humanos metropolitanos são *sede e ambiente* privilegiados da reprodução das classes e das atividades de produção, distribuição, troca e consumo. Atraem grandes massas populacionais, mas não têm geralmente capacidade, na medida suficiente, de geração de postos de trabalho e de absorção, nos circuitos modernos da economia, dessas pessoas. Assim, o meio metropolitano é também *locus* da geração de demandas e o espaço de lutas políticas dos estratos sociais que reivindicam acesso aos meios de consumo coletivo e inserção no mercado de trabalho. É o espaço que concentra os fluxos e as lógicas específicas emanados

*Professor Livre Docente do Instituto de Economia (IE) da UNICAMP; Pesquisador do Núcleo de Economia Social, Urbana e Regional (NESUR) e do Centro de Estudos e Desenvolvimento Econômico (CEDE) do mesmo instituto; Pesquisador da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) e; Bolsista do CNPq. E-mail: brandao@eco.unicamp.br.

de diversas frações do capital. Também cumpre papel de acelerar tais fluxos e agiliza o ritmo deste verdadeiro espaço da "unidade do diverso", que é o urbano metropolitano. Milton Santos (1994, p. 119) afirma que "para compreender a economia de um país, é necessário dar uma enorme atenção aos estudos urbanos e buscar a metodologia mais adequada para captar a real significação da cidade, da rede de cidades, do território e da Nação...". A circulação dos produtos, das mercadorias, dos homens e das idéias ganhou total expressão dentro do processo global de produção e a urbanização passou a ser um dado fundamental na compreensão do funcionamento da economia. O geógrafo Roger Lee chegou a afirmar que "o sistema urbano é a economia". O espaço urbano, como ambiente construído para a produção, intercâmbio e consumo, pode encurtar os ciclos do capital-dinheiro, do capital produtivo e do capital-mercadoria, aumentando suas taxas de circulação e de rotação. A aglomeração metropolitana, com maior potência, representa força social produtiva e capacidade multiplicadora e aceleradora de dinâmismos econômicos. Inclusive detém força de (auto) reprodução vegetativa urbana, que está por ser mais bem estudada. Perroux (1964, p. 174) afirma que nos:

"complexos geograficamente concentrados e em crescimento, registram-se efeitos de intensificação das atividades econômicas devido à proximidade e aos contatos humanos. A concentração industrial urbana cria tipos de consumidores de consumo diversificado e progressivo..." "surgem e encaixam-se necessidades coletivas (alojamento, transportes, serviços públicos). Ao lucro dos negócios vêm sobrepor-se rendas de localização. Na ordem da produção, há tipos de produtos que se formam, interinfluenciam, criam as suas tradições e eventualmente participam num espírito coletivo: empresários, trabalhadores qualificados, quadros industriais".

Utilizando linguagem de Hirschman (1958), poderíamos dizer que o complexo urbano metropolitano incita e pode se mover no sentido de romper a inércia, gerando requerimentos de arranque que conseguem, às vezes, justificar seqüências de investimentos (efeitos em cadeia¹). Pode engendrar oportunidades aproveitáveis e vantagens relativas passíveis de apropriação, ou seja, "revelar e mobilizar a seu serviço recurso e capacidades ocultas, desperdiçadas ou mal utilizadas". Desenvolve-se nesse ambiente urbano uma miríade de atividades de baixa produtividade, mas empregadoras de mão-de-obra e geradoras de renda "de sobrevivência" ponderável, para os parâmetros de dado mercado local. A cidade capitalista forma um conjunto virtuoso de equipamentos, sinergias, capacidade de criação de recursos, ativos e capacidades. Nesse *locus* de relações e combinações, o espaço metropolitano inerentemente proporciona algum grau de autonomia e de reprodutibilidade do sistema econômico. Em suma, a densidade e a expansão do tecido urbano metropolitano desempenham o papel, como demonstrado pela literatura marxista, de verdadeira força coletiva de produção. Neste sentido, a

1. "Pergunta-se em que medida as atividades em andamento, por causa de suas características inerentes, impulsionam, ou mais modestamente, 'convidam' alguns operadores a enveredarem por novas atividades ... estamos em presença de um efeito em cadeia que parte da atividade em andamento para a nova atividade" (Hirschman, 1977, p. 52).

economia política do fenômeno urbano metropolitano deve pensar a economia urbana densa como unidade privilegiada de reprodução social.

2. EM BUSCA DE UM REFERENCIAL ANALÍTICO

A teoria econômica pouco avançou ainda no sentido de apanhar todas as determinações advindas do funcionamento de uma economia urbana, sobretudo da metropolitana.

Poderíamos fazer aqui uma analogia com o tratamento empírico e analítico dispensado à firma. Há analogias possíveis. A firma também foi tratada pelo *mainstream* como uma entidade inerte, com pouca ou nenhuma capacidade de decisão. Semelhante, portanto, à visão do urbano como receptáculo passivo, mera plataforma para atividades e pessoas, sem decisão e comando. Contudo, no que diz respeito à firma, talvez tenha sido a área em que a teoria econômica mais avançou no sentido de constituir um corpo teórico, amplamente amparado por minuciosas pesquisas empíricas, alternativo ao pensamento conservador. Os estudos lograram desvendar a natureza da firma, sob o aspecto de conjunto de ativos e capacitações, analisaram as estruturas de mercado, os padrões de concorrência e as estratégias empresariais sob condições de incerteza. Em síntese, eu diria, hoje se apreendem as determinações principais do "modo setorializado" de funcionamento do capitalismo. Porém, quanto ao "modo espacializado" (sobretudo no espaço urbano) de funcionamento do capitalismo não se pode dizer o mesmo.

Continuando com a analogia, pode-se dizer que o estudo da *economia urbana* pouco avançou no tratamento das "questões correlatas" (à economia industrial) da área. As contribuições de orientação marxista foram importantes. Sociólogos, geógrafos e outros cientistas sociais desvendaram o urbano como construção social do espaço. Entretanto, na economia, dominada ainda mais na subárea dos estudos urbanos e regionais pelo neoclassicismo, talvez mais do que no seu conjunto, resultou que a literatura internacional pouco contribuiu para avanços interpretativos.

A cidade como forma de organização socioproductiva pouco foi estudada. Os autores do *mainstream* se concentraram no que eles chamam de fundamentos econômicos da cidade, sobretudo discutindo as razões do surgimento dos processos aglomerativos e de sua cumulatividade. Ou seja, começam se perguntando sobre a origem do fato urbano, passam a estudar as vantagens e os custos de se aglomerar - daí deriva a pergunta "qual o tamanho ótimo de uma cidade?" - e desembocam na discussão do urbano como campo de disputa das forças centrípetas e centrífugas. A partir daí realizam um eterno balanço e uma tentativa de medição das economias e deseconomias externas que essas formas aglomeradas de pessoas e atividades proporcionam. Com o tempo, diria, grande parte da "fronteira" da "ciência urbana e regional" foi se deslocando da teoria da produção (discussão de eficiência que o tamanho ótimo da cidade possibilitaria) para o campo das medições dos níveis de bem-estar social que o espaço urbano propicia.

Recentemente o campo disciplinar da discussão das questões regionais, urbanas, territoriais etc. passou por profunda transformação. Grande parte dessa literatura tem um "viés terciarista". Sustenta que ingressamos no mundo da economia (e sociedade) pós-industrial como situação irreversível, que estariam criadas amplas possibilidades, com poder quase ilimitado, de geração e reprodução de novas ou velhas atividades de prestação de serviços. A atividade industrial, isto é, aquela circunscrita ao setor secundário, seria coisa do passado fordista, enquanto a capacidade auto-expansiva dos serviços não encontraria limites na era pós-fordista. Há inúmeras variações dessas concepções. Uma delas assevera a recente passagem da sociedade industrial a uma sociedade da informação ou do conhecimento.

As listas intermináveis de vantagens relativas do meio sinérgico metropolitano disponíveis nestes textos contrapõem: um mundo atual, *clean*, pouco conflituoso, diversificado, de indivíduos talentosos, convivendo proximamente etc.; e um mundo pretérito, *dark*, pouco solidário, massificado, rígido, politizado, de classes sociais antagônicas etc. Seria a passagem do mundo da produção do fordismo ao do pós-fordismo. Trabalhadores sindicalizados, conflitos de classe, oligopólios, hegemonia, dissenso etc. seriam componentes, forças e características de um passado totalmente superado, ou a ser superado².

Neste momento pós-industrial, o setor serviços estaria ditando a trajetória atual de expansão do sistema. Teria dinâmica própria e movimento específico, papel ativo e indutor de outras atividades.

Parte expressiva dos autores assume a nefasta decomposição da estrutura produtiva em "setores" e a dicotomia "produção de bens" e "prestação de serviços", enfatizando a maior importância dos últimos na atual fase do capitalismo. Não se discute a questão das relações intersetoriais e não se entende que "serviços" não é "setor", mas liga, cola, que une a estrutura produtiva, como sinapses que põem em contato e dão coerência ao conjunto do aparelho tecnoprodutivo. Portando essa visão etapista, que assevera a existência de um estágio do capitalismo contemporâneo de dominância terciária, não é nova, mas é conservadora.

Segundo esse pós-industrialismo, o máximo da complexidade terciária é lograda no espaço da cidade-global. Essa temática, já clássica, desde Patrick Geddes (1915), Peter Hall (1966) e John Friedmann (1982 e 1986), renovada, sobretudo a partir de Sassen (1991), discute como as *linked cities* são aquelas cuja dinâmica em uma "nova economia", ancoradas em pontos nodais e estratégicos, as capacita a se fixarem como centros de controle e comando de fluxos importantes e prestadores de serviços sofisticados. Sedes das grandes empresas transacionais e pontos nodais de sistemas sofisticados de telecomunicações e informática, seriam, nesses nós, as cidades dotadas de complexidade, porte e centralidade, onde as funções de monitoramento e direção e as grandes decisões emanariam e convergiriam.

2. Boa parte dessa literatura acaba sendo pouco mais do que uma relação de descrições que saúdam, segundo Amin e Robins (1992, p. 79), o "fim da centralização, da concentração, da massificação e da estandardização e (a vitória) de uma utopia antifordista, caracterizada pela flexibilidade, pela diversidade e, em termos espaciais, pelo localismo".

Desenvolveu-se toda uma lista de atributos para classificar as cidades globais de "primeira ou segunda ordem"³. Além disso, é bom lembrar que criaram a categoria de cidade-região como uma espécie de *second best* das globais. Ou seja, se não se pode ser mundial, todos podem articular em rede regionalizada de produção, desde que tenha alcançado densidade produtiva e urbana de cerca de pelo menos 1 milhão de habitantes.

Nesses espaços urbanos complexos se concentrariam as possibilidades da retroalimentação relacional (Storper, 1997) entre tecnologias, organizações e territórios, e da promoção da cidade enquanto aceleradora de fluxos diversos (Veltz, 1996). Nesses contextos metropolitanos, o papel das convenções e da possibilidade de ordenação e racionalidade coletivas mais eficazes.

Como a construção deliberada de competitividade e de vantagens relativas locais é resultante da interação entre centros de pesquisas, firmas, provisão de infraestrutura telemática e de serviços especializados etc., a eficiência construída coletivamente nestas aglomerações - complexos produtivos territorializados - é fruto da densidade social cooperativa específica que apenas o contexto metropolitano possibilita, inclusive podendo ser redutor das incertezas deste período de rápidas mudanças. Aí nos grandes centros urbanos estratégicos é que se dariam, "de verdade", em toda sua potencialidade, o processo de aprendizagem e de aquisições diferenciais vantajosas em acúmulo coletivo, possibilitados pela proximidade física, pelo ambiente cultural e "clima dos negócios" e pelo exercício de criatividade e de geração e apropriação de sinergias coletivas. Tudo passa a depender da "espessura institucional" do território.

O consenso e a cooperação, cristalizados em convenções sociais do contexto metropolitano, seriam a marca desses territórios competitivos. Nessas elaborações teóricas e discursivas é apresentada tamanha dimensão de identidade e de "tendência combinatória" dos atores de um dado *milieu* metropolitano, que apenas se enxerga a harmonia de interesses, quase uníssonos, daquele ambiente diversificado e de pacto pela competitividade.

Neste sentido, atualmente os temas urbanos e metropolitanos passam pelas políticas de gestão empreendedora de um espaço urbano dado, utilizando-se mais as lentes do *marketing*, da competitividade, da administração (privada), dos cenários prospectivos estratégicos, do papel da inovação, das distorções geradas pela ineficiente intervenção estatal etc. do que as da sociologia, do urbanismo, da economia política etc.

É importante, para esta contextualização, procurar lembrar quais eram os temas urbano-regionais das últimas décadas vis-à-vis aqueles que dominam hoje esta área disciplinar. As questões passavam por investigar a dinâmica dos movimentos sociais urbanos, renda da terra urbana, marginalidade social urbana, habitação, meios

3. No Brasil ocorre intensa polêmica sobre algumas cidades possíveis candidatas ao posto de globais, com destaque para o Rio de Janeiro, mas sobretudo São Paulo - ou por que não, graças à criatividade brasileira, as duas "em rede"? (Rezende e Lima, 1999). "Os defensores dos atributos incontestáveis da natureza de São Paulo enquanto cidade-global lembram os 'novos edifícios inteligentes' do nosso Business District da região do Rio Pinheiros, a imponência dos novos lançamentos imobiliários de negócios e hoteleiros, o 'desaparecimento' da atividade e das instalações industriais em prol de uma nova e dinâmica atividade terciária 'de ponta' (Whitaker Ferreira, 2002).

de consumo coletivos, dentre outros. Em suma: se analisavam a produção social do espaço construído e a divisão social do trabalho em sua dimensão espacializada.

Hoje, embora se procure “juntar” “o regional”, “o rural” e “o urbano” (o que é um ponto importante para a agenda crítica) em um conceito abstrato (em que “cabe quase tudo”) chamado, de forma abrangente, de “território”, os objetos investigados são outros, distantes da anterior abordagem histórica e estrutural que presidiu parte importante daquela interpretação do processo de desenvolvimento.

Ocorreu claro rebaixamento teórico, em que se diagnostica: o fim da política, do conflito e a busca do consenso (pré-estabelecido) e da identidade de resultados (daqueles espaços urbano-regionais, com “densidade relacional”, aptos a saltar escalas – do local diretamente ao mundo –, se inserindo e se articulando nas redes e nos fluxos globalizados). Prevalece a lógica da urgência da crise e o não respeito ao *timing* dos sujeitos políticos e sociais.

O professor Carlos Vainer, com propriedade, assim resume:

“A era em que vivemos é marcada pelo embate entre duas utopias urbanas. De um lado tem-se a utopia da cidade-empresa, da cidade-mercadoria, da cidade-negócio. Com essa utopia afirma-se a cidade do marketing, a cidade consensual que repudia qualquer debate aberto e teme o conflito. De outro, tem-se a utopia da cidade democrática. Em vez de dominada pelo mercado e pela mercadoria, é dirigida pela política. Nela, o conflito, em vez de ser temido, é desejado, pois é visto como elemento fundamental da transformação da cidade. Nela os cidadãos não são vistos nem como espectadores das realizações de um prefeito iluminado, nem como simples consumidores da mercadoria urbana. Seus habitantes são pensados como cidadãos em construção, que, ao se construir, constroem também a cidade”. Vainer (2003, p. 30).

Nesse contexto, há enorme dificuldade imposta à construção do dissenso neste contexto acadêmico e político de hegemonia do pensamento que se apresenta como novidade analítica e política, mas na verdade tem raízes em matrizes teóricas antigas, que não deram conta das transformações estruturais das últimas décadas.

É urgente enfrentar tal concepção conservadora. Também é certo que existe total impossibilidade de uma teoria, com alto nível de abstração, do desenvolvimento dos espaços e das economias metropolitanas, mas seria conveniente lembrar, como farei aqui, hierarquizar algumas determinações mais gerais da produção social do espaço urbano metropolitano no caso concreto do Brasil.

Não é possível ou válido construir uma teoria geral da metrópole. As tentativas de formulações abstratas acerca de quaisquer dos fenômenos e dimensões atinentes ao processo de desenvolvimento capitalista acabam, geralmente, para utilizar uma expressão feliz de Florestan Fernandes, ou sacrificando os fatos à teoria ou a teoria aos fatos.

Para examinar a natureza e a dinâmica do processo de metropolização é preciso mergulhar no concreto e no histórico para captar e apreender as manifestações concretas dos fenômenos inerentes ao processo de desenvolvimento capitalista

em cada situação real, em determinado espaço-tempo específico. A impossibilidade de tal teoria do desenvolvimento metropolitano “pronta e acabada” deriva da incapacidade do estabelecimento de leis de validade universal, no que diz respeito a um processo multidimensional e de transformações estruturais qualitativas, que são o desenvolvimento. As leis de movimento e reprodução só podem ser apreendidas em sua realidade histórico-concreta. Tratam-se de estruturas, dinâmicas, relações e processos historicamente determinados.

No entanto, é fundamental a clara distinção entre historicidade (deste objeto real concreto) e historicismo (absolutização do caso). O grande desafio é reter as determinações gerais e procurar recorrentemente decifrar as “situações reais”. É preciso ter cuidado para não cair nem em “abstrações cientificistas” (Oliveira, 1985), ou seja, entender o espaço e o tempo de forma apartada da ação social de sujeitos concretos, nem em “historicismos”, que não avançam além dos meros estudos caso a caso. Não há sentido em estabelecer leis gerais de movimento, ou seja, o entendimento das variadas dimensões (no caso a espacial ou territorial) do processo de desenvolvimento não pode prescindir, em nenhum momento, da história. As categorias sociais possuem uma natureza intrinsecamente não universalizável, posto que históricas.

Em outras palavras, a complexidade e a natureza pluridimensional da realidade não cabem em modelos analíticos generalizantes e com alto grau de abstração. Tais abordagens excluem a História (definida por ele como “comportamento diacrônico das comunidades humanas”) e acabam procurando submeter as várias dimensões da realidade concreta ao isolamento do econômico, do ecológico, do social etc. Ao recortar, separar e compartimentar os aspectos e as dimensões do real-concreto, criam-se os adjetivos e as especializações do “desenvolvimento econômico”; do “desenvolvimento sustentável”; do “desenvolvimento social”, do “desenvolvimento metropolitano” etc.

Não obstante, seria fundamental situar a “questão metropolitana brasileira”, concretamente, enquanto uma das dimensões espaciais do processo de subdesenvolvimento do Brasil. Sobretudo ressaltaremos aqui determinações mais gerais que ganham concretude e são potencializadas em espaços nacionais de dimensão continental, como o brasileiro.

O item da agenda de estudos e reflexões aqui lembrada não abandona o inerente enfoque multidisciplinar que deve presidir as pesquisas urbanas, mas assevera a hipótese de que, na literatura existente, faltam determinações e mediações importantes. Diria que “faltam nas duas vias”: do econômico para o urbano e do urbano para o econômico. A economia urbana tradicional é mais um estudo sobre custos de localização do que sobre geração de produto, renda e emprego. Faltam estudos dos impactos, por exemplo, de políticas macroeconômicas sobre diferentes espaços urbanos. Faltam análises sobre os desdobramentos e as implicações, sobre a rede urbana, por exemplo, da passagem de uma macroeconomia do emprego e da renda para uma macroeconomia da riqueza patrimonial e financeira das economias urbanas complexas. Essa passagem ocorreu no Brasil, mas ainda não foram estudados seus impactos urbanos/regionais.

3. A ECONOMIA METROPOLITANA BRASILEIRA, COMO ESTRUTURA URBANA MODERNA E DIFERENCIADA, COM COMPLEXO APARELHO PRODUTIVO (INDUSTRIAL, AGROPECUÁRIA E TERCIÁRIA) E HETEROGENEIDADES SOCIAIS, REGIONAIS E CULTURAIS MARCANTES

Lembro aqui as conseqüências de se ter montado, com enorme rapidez e conservadorismo, uma das sociedades com maior complexidade do planeta. Uma sociedade multicultural, criativa, heterogênea e marcada pelo imprevisto, vivendo em uma economia urbana metropolitana complexa na periferia capitalista.

As múltiplas e diferenciadas economias urbanas que vão se desenvolvendo em países como o Brasil e a enorme dimensão territorial do mercado possibilitam, por vezes, a não-necessidade de destruição maciça de capacidade produtiva instalada. É esse fenômeno que poderia ser chamado de reprodução vegetativa de urbanos variados. Muitas vezes, segmentos inteiros (internos) dos ciclos produtivos são repostos pela demanda corrente da diferenciação de classes dos vários urbanos espalhados pelo território nacional. Parece patente que não possui par no mundo um país continental que contenha tal complexidade e diversidade de espaços regionais e urbanos de diversos tamanhos, funções e dinâmicas econômicas, demográficas, ambientais e sociais.

A interiorização e o avanço territorial da urbanização sobre os espaços internos abrem horizontes, que podem ou não ser ocupados, de geração de capacidade produtiva, por reposição ou por ampliação, e criam oportunidades diversas para múltiplas frações de classe. Múltiplas demandas intersetoriais e complementaridades produtivas possibilitam o que Aníbal Pinto (1976, p. 49) denominou de “avanço não uniforme, mas manifesto através do surgimento de focos ou ‘setores líderes’ que ‘arrastam’ os demais”.

Cumpriu papel decisivo nesse processo o Estado, que montou grandes sistemas nacionais de capital social básico (energia, transportes, armazenamento e telecomunicações) que tinham grande coordenação e sinergia entre si, cumprindo papel importante no direcionamento dos núcleos, pólos e *hinterlands* que a rede urbana foi tomando. Ao mesmo tempo em que engendrava, nesse processo, efeitos cumulativos, determinava certa rigidez para futuros movimentos da acumulação de capital ao longo dessa rede. A rede de infra-estrutura contribui para cristalizar no espaço certa inércia da rede urbana, sobretudo em um país gigantesco que ainda possui áreas de baixa ocupação populacional.

Para avançar nos estudos da dimensão espacial de nosso subdesenvolvimento, é decisivo o exame desta urbanização, simultaneamente, extensiva e concentrada nas metrópoles. Especialmente em um país continental, o estudo não conservador da estrutura e dinâmica de sua rede urbana é indispensável para que se entendam a reprodução social e as diferentes escalas espaciais em que se processa o desenvolvimento de suas forças produtivas. Ressalto aqui o dinamismo intrínseco aos processos que se desenrolam em um ambiente de diversidade urbana. Uma rede de cidades

com diversos tamanhos e tipos, submetida a diferentes lógicas que variam por classe de tamanho, no tempo e no espaço, conduz a que as decisões de inversão, individuais e agregadas, se tornem múltiplas, tendo a dispersão espacial e diferenciação produtiva possibilitado estratégias de valorização múltiplas.

Quando essa multiplicidade urbana vem associada, como no Brasil, a uma diversidade econômica e social enorme, várias determinações são colocadas para o processo de desenvolvimento.

País com estrutura produtiva diferenciada e densa que, poderia-se afirmar, logrou tardiamente a convergência com os padrões técnicos e produtivos (e de consumo, em certo sentido) da 2ª Revolução Industrial, já maduros nos países centrais. Entretanto, ao mesmo tempo, o Brasil é caracterizado pela presença marcante de empresas estrangeiras e pela propagação de formas de capitais dispersas e heterogêneas, conformando “glóbulos”, segundo Lessa e Dain (1982), difíceis de serem aglutinados, o que exacerba a complexidade econômica, política, social e territorial do país.

A diversidade de frações de capitais foi incitada em vários ciclos econômicos e políticos em que o Estado desenvolveu ação orgânica e sistêmica perante essas forças econômicas e políticas assimétricas. Acreditou-se, no período mais recente, que as expõem a outras forças poderosas (presentes no mercado internacional), estas se readaptariam e modernizariam “naturalmente”.

Contudo, é preciso reconhecer a complexidade de análise das especificidades de um país que passou por processo abrupto e descoordenado de abertura e que praticou grande conjunto de outras políticas neoliberais. País continental que logrou construir uma decisiva unidade nacional através da integração e expansão de seu mercado interno de grande potencial, firmando a soldagem das diversas estruturas produtivas regionais em cima da complementaridade destas com o centro de comando da acumulação de capital do país (São Paulo). Esse processo foi marcado por uma “concentração articuladora”⁴ da diversidade produtiva regional brasileira. A partir desse período anterior de “complementaridade expansiva”, vigente até meados da década de 1980, tivemos inconsistentes surtos localizados de crescimento em algumas regiões e em alguns setores produtivos, ampliando ainda mais as heterogeneidades e assincronias nas decisões de investimento. Há hoje disritmias e descompasso entre decisões públicas e privadas de inversão. Esse é um constrangimento fundamental, pois antes o Estado impunha sinalização, coordenava, regulava e procurava dar sintonia a essas decisões. Isso implicou enorme perda de capacidade de coordenação por parte do Estado e de indução do investimento privado. Ainda mais, “o trânsito de uma atividade dominada pelo Estado para o controle do setor privado tem determinado uma variedade muito grande de situações em razão da natureza da atividade, da estrutura da propriedade e da concorrência, o que tem significado uma dispersão das *performances* que acentua o caráter assíncrono do investimento nos

4. “A economia paulista, sendo o núcleo da acumulação primitiva do país, ao crescer, imprimia também determinações (regionalmente diferenciadas, é claro) de crescimento aos seus complementos econômicos espaciais (as demais regiões). Assim, embora a dinâmica de acumulação fosse concentradora, em seus resultados concretos, articulava, entretanto, também o crescimento regional” (Cano, 1998, p. 313).

vários segmentos da economia” (Carneiro, 2002, p. 356). Acrescentaria que esse grande leque de desempenhos diversificados apresenta também nítido corte regional e por sub-redes urbanas regionais.

No entanto, o quadro de mudanças na divisão inter-regional do trabalho, que é permanente, por sua natureza intrínseca, não poderia mudar a natureza estrutural das articulações entre o núcleo central da acumulação de capital do país (São Paulo) e o resto da economia nacional. Permaneceu uma divisão inter-regional do trabalho a partir do núcleo da acumulação de capital no país, que concentra os segmentos mais importantes e estratégicos da estrutura produtiva nacional e, particularmente, os setores industriais mais modernos dos grupos de bens de consumo não duráveis, de bens intermediários e de bens de capital e de consumo duráveis; e uma periferia, com baixa autodeterminação de crescimento, continuando bastante subordinada às decisões cruciais cênicas. Mesmo as regiões que receberam maiores investimentos parecem, com esses projetos, não engendrar densidade intersetorial que aumente o grau de autonomia dessas economias regionais e de seus espaços metropolitanos ou interioranos.

Mesmo os pulverizados investimentos que se materializaram, constituíram parques encadeamentos intersetoriais e baixa complementaridade inter-regional e não contribuíram de modo significativo para o aumento da taxa global de investimentos (expressa pela participação da Formação Bruta de Capital Fixo no PIB). É uma economia sem tração, com baixos efeitos aceleradores e multiplicadores.

Tivemos mudanças no padrão de consumo nacional, queda geral da massa de rendimentos, acentuação do processo de concentração de renda e riqueza e o aumento do poder da grande empresa (nacional e estrangeira) no Brasil. Como a ação estatal esvaziava-se, verificou-se paulatinamente o deslocamento das “estratégias territoriais” do âmbito público (do planejamento regional) para o âmbito privado (das estratégias empresariais), com a transformação das instituições responsáveis pelo planejamento regional e metropolitano em meras agências de repasse de fundos.

Como pensar na construção, em qualquer escala, de competitividade sistêmica e na mobilização de forças econômicas se a equação política e econômica cristalizada no Brasil passa necessariamente pela valorização dos capitais “domésticos” não industriais? Como vimos, esses capitais sobrevivem econômica e politicamente ancorados em uma pactação singular de órbitas e circuitos reprodutivos patrimonialistas e rentistas, tendo sua força especulativa e de preservação de riqueza envelhecida tendo sido, recorrentemente, sancionada e legitimada pelo Estado brasileiro. O alicerce de seu poder político radica na intermediação mercantil e na manutenção da estrutura de distribuição de propriedade da terra intacta, não sendo tolerados mecanismos de regulação fundiária, e, acima de tudo, determinando que a ação pública pratique políticas em que se promove um “tratamento igual de capitais que são muito desiguais”.

As investigações sobre as economias metropolitanas do Brasil devem avançar em estudos concretos das estratégias e dinâmicas de valorização da pluralidade dessas diversas e heterogêneas frações do capital, da natureza da subordinação dessas órbitas e desses circuitos não industriais, mas necessitam pesquisar, sobretudo, sua força de controle oligárquico e de acesso ao Estado. É preciso investigar como as

possibilidades de valorização dos circuitos amalgamados especulativo, imobiliário, comercial e “bancário”/usurário, são garantidas pelas formas novas e velhas de assegurar privilégios públicos.

Avançar nas análises (e implementar políticas nacionais de desenvolvimento) passaria, necessariamente, por pesquisas que buscam decifrar essas formas especulativas, mercantis, patrimoniais, analisando suas estruturas locais de dominação. Entender a lógica de funcionamento desses circuitos exageradamente politizados e dependentes de práticas clientelísticas. Estudar a figura do empreiteiro de obras públicas, do capital imobiliário, do capital mercantil local em sua pugna/convivência com as redes do grande capital comercial, nacional e estrangeiro, com o capital agrário e dos grandes empreendimentos do agronegócio etc., com diversos portes, nos diversos setores, nas diversas regiões e nos diversos urbanos brasileiros.

A construção de estratégias de desenvolvimento terá que enfrentar, reunindo forças democráticas, um longo combate contra essas coalizões conservadoras, territoriais, que desejam apenas manter as estruturas fundiárias e de distribuição de renda perversas, converter, em patrimônio garantido, parcela de seus ganhos fáceis e perenizar as forças do atraso estrutural e do subdesenvolvimento.

4. DESAFIOS POSTOS PELAS QUESTÕES METROPOLITANAS NO BRASIL

O Brasil conta atualmente com 29 Regiões Metropolitanas institucionalizadas, congregando 436 municípios, que abrigam mais de 70 milhões de habitantes, ou seja, quase metade da população urbana brasileira. É bom lembrar que há duas décadas o número de municípios que fazia parte das nove Regiões Metropolitanas, criadas na década de 70, era de apenas 117.

Mas o mais importante é que nesses espaços vão se consolidando uma dinâmica e uma lógica de funcionamento de economia tipicamente metropolitanas. A construção de modernas unidades produtivas, a expansão dos equipamentos de comércio (hipermercados, *shopping centers*, grandes revendedores de automóveis etc.), empreendimentos de grande porte em alimentação, entretenimento e hotelaria, a ampliação da oferta de serviços profissionais (médicos, dentistas, advogados) e de serviços voltados para empresas (engenharia, consultorias, contabilidade, propaganda, *marketing*, serviços técnicos etc.) vão consolidando também um padrão de consumo e um modo de vida tipicamente metropolitano. Isso também tem contribuído para dinamizar o setor imobiliário e gerar emprego, renda e impostos, reforçando o papel de pólo regional do centro metropolitano.

Por outro lado, ao mesmo tempo em que centraliza o dinamismo socioeconômico e a riqueza material, o espaço metropolitano concretiza a segmentação social, em suas várias manifestações de periferização, marginalização etc. São produzidos permanentemente subterritórios com elevado grau de pobreza e exclusão social, consolidando um verdadeiro *apartheid* social, com a multiplicação de diversos *ghetos*. Ou seja, na multidão da metrópole, apenas uma minoria detém o direito à cidade.

O tema da “metropolização” parece estar novamente no debate político e acadêmico brasileiro, como pode ser percebido através do crescente número de publicações científicas e seminários sobre o assunto. Há também sinalização clara de interesse do Congresso Nacional nessa problemática, o que pode ser constatado pela criação de uma Subcomissão de Ordenamento Territorial e Regiões Metropolitanas, subordinada à Comissão de Desenvolvimento Urbano e Interior, que tem realizado debates sobre o tema em reuniões de audiência pública, reunindo de dados e informações e organizado de seminários sobre o assunto. Caberia lembrar também a divulgação da proposta de uma Política Nacional de Desenvolvimento Urbano (PNDU), debatida na II Conferência Nacional das Cidades, no segundo semestre de 2005.

Esses fatos são alvissareiros, pois, passados 15 anos da transferência da gestão metropolitana para o âmbito estadual, não há definição de questões mínimas e apenas contamos com legislações estaduais genéricas. As Leis Complementares que instituíram as Regiões Metropolitanas, tendo por base o parágrafo 3º do Art. 25 da Constituição de 1988, foram marcadas por forte viés em prol das capitais estaduais, gerando, desse modo, danosa dicotomia entre regiões metropolitanas *de jure* e regiões metropolitanas *de facto*. O nível federal não quis assumir o comando e a coordenação do processo de gestão metropolitana, faltando uma intervenção mais sistemática que pudesse enfrentar os enormes problemas metropolitanos.

É importante melhor definir e caracterizar a *natureza do problema metropolitano*. O nítido extravasamento e as intersecções dos problemas municipais das áreas metropolitanas revelam parte da natureza complexa destes fenômenos socio-espaciais. A maioria de seus problemas possui porte e complexidade, geralmente exigentes de enorme montante de recursos, que ultrapassam muito as possibilidades de tratamento individualizado, mesmo para os municípios mais ricos de determinada região. Geralmente também são problemas de difícil decisão técnica, passíveis de enfrentamento através de variadas opções institucionais e de formato de gestão. Isto é, a conurbação, a interdependência e a complementaridade entre seus diversos problemas comuns tornam muito complexa a tomada de decisão.

Há, neste sentido, enorme e urgente necessidade de ações concertadas entre municípios e agentes envolvidos, possibilitando estruturar novas instâncias de gestão.

Neste sentido, vários desafios e questionamentos são colocados: como romper com a lógica municipalista, que acaba por fazer prevalecer em muitos momentos uma abordagem localista dos problemas metropolitanos; as especificidades do federalismo brasileiro e o agravamento dos conflitos de competência entre esferas de governo (tensão nas relações inter e intragovernamentais), com a inclusão de mais uma entidade regional; a questão do financiamento (com a falta de recursos, as questões metropolitanas podem ficar à mercê de negociações políticas, muitas vezes clientelistas); a dificuldade das RMs em alocar recursos, já que não são entes federativos; muitos dos fundos metropolitanos criados são irrisórios, diante dos problemas colocados; como legitimar o poder das autoridades metropolitanas, que não foram eleitas

diretamente? como legitimar a participação popular democrática? como executar as funções comuns com quadro técnico disponível, geralmente pouco capacitado?

É certo que a questão social brasileira é, em sua maior parte, hoje uma questão metropolitana. Impossível pensar em um projeto nacional de desenvolvimento para o país que não passe pelo enfrentamento da “questão metropolitana”. Entretanto, há total descompasso entre a tragédia humana das altas concentrações urbanas no Brasil *vis-à-vis* o evidente despreparo metodológico, institucional, político, técnico etc. para tratar adequadamente esta questão.

Novas abordagens territoriais da questão do desenvolvimento metropolitano vêm se disseminando no debate acadêmico e na implementação de políticas públicas em todo o mundo. O importante é romper a visão localista que, muitas vezes, prevalece em algumas dessas abordagens.

Porém, com bem afirma Ribeiro (2004, p.12) os governos vêm se:

“eximindo do papel de ator público capaz de incentivar ações cooperativas. Tal papel teria importante impacto na construção de uma estratégia de desenvolvimento metropolitano, uma vez que poderia induzir ao estabelecimento de mecanismos de concertamento e negociação entre os atores econômicos, sociais e públicos. Para tanto, seria imperioso superar a concepção localista de políticas públicas inerentes aos modelos de planejamento hoje em moda na sociedade brasileira, tais como o plano estratégico. Ao mesmo tempo, o quadro de fragmentação institucional também resulta da ineficiência de políticas federais de incentivos seletivos à cooperação metropolitana”.

O principal desafio é a construção de arranjos institucionais que logrem enfrentar os problemas metropolitanos em suas diversas dimensões, escalas e instâncias.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMIN, A.; ROBINS, K. Regresso das economias regionais?. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (Orgs.). *As regiões ganhadoras: distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. [S.l.]: Celta, 1994.
- BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Orgs.). *As regiões ganhadoras: distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Celta, 1994.
- BORJA, J.; CASTELLS, M. *Global y local*. Barcelona: Taurus, 1999.
- BRANDÃO, C. A. *A dimensão espacial do subdesenvolvimento*. São Paulo: UNESP, 2004.
- CANO, W. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil: 1930-1995*. Campinas: IE/UNICAMP, 1998. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 2).

- CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quartel do século XX. São Paulo: UNESP; Campinas: IE: UNICAMP, 2002.
- CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- COMPANS, R. **Empreendedorismo urbano**. São Paulo: UNESP, 2005.
- CUNHA, J. M. P. Aspectos demográficos da estruturação das regiões metropolitanas brasileiras. In: HOGAN, D. J. **Migração e ambiente em aglomerações urbanas**. Campinas: UNICAMP, 2001.
- FIX, M. São Paulo: metrópole periférica no capitalismo financeirizado. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL DA REDE IBERO-AMERICANA DE INVESTIGADORES SOBRE GLOBALIZAÇÃO E TERRITÓRIO, 8., 2004. Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro, 2004.
- FOURQUET, F. **Cidades e economias-mundo segundo Fernand Braudel**. São Paulo: Neru. 1991. (Espaço & Debate, 33).
- FRANCISCONI, J. G.; SOUZA, M. A. A. **Política nacional de desenvolvimento urbano**: estudos e proposições alternativas. Brasília: IPEA/IPLAN, 1976.
- FRIEDMANN, J. The world cities hipotesys. **Development and Change**, [S.l.], 17 (1), 1986.
- FRIEDMANN, J.; WOLFF, G. World city formation: an agenda for research and action. **International Journal of Urban and Regional Research**, [S.l.], 6 (3): p. 309-344, sep. 1982.
- GEDDES, P. **Cidades em evolução**. Campinas: Papirus, 1994.
- GONÇALVES, M. F.; BRANDÃO, C. A.; GALVÃO, A. C. (Orgs.). **Regiões e cidades**, cidades nas regiões. São Paulo: UNESP, 2003.
- HALL, P. **Cidades do amanhã**. São Paulo: Perspectiva, 1995.
- HALL, P. The world cities. Londres: Weidenfeld, 1966.
- HARVEY, D. **A condição pós-moderna**. Rio de Janeiro: Loyola, 1992.
- HIRSCHMAN, A. O. **Estratégia do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- LESSA, C.; DAIN, S. Capitalismo associado: algumas referências para o tema Estado e desenvolvimento. In: BELLUZZO, L. G.; COUTINHO, R. **Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise**. São Paulo: Brasiliense, 1982.
- LIMA JR., P. N. **Uma estratégia chamada "planejamento estratégico"**: deslocamentos espaciais e atribuições de sentido na teoria do planejamento urbano. 2003. Tese (Doutorado)-IPPUR/UFRJ, Rio de Janeiro, 2003.
- MAGALHÃES, F. N. C. **Urbanização extensiva, terciarização e desconcentração nos entornos metropolitanos: algumas notas exploratórias**. ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR., 2005. Salvador. **Anais...**, Salvador, 2005.

- OLIVEIRA, C. A. B. **Processo de industrialização**: do capitalismo originário ao atrasado. São Paulo: UNESP, 2003.
- PERROUX, F. **A economia do século XX**. Lisboa: Herder, 1966.
- PINTO, A. Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente. In: SERRA, J. (Coord.). **América Latina**: ensaios de interpretação econômica. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1976.
- PORTER, M. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus. 1990.
- REZENDE, F.; L. R. **Rio-São Paulo cidades mundiais**: desafios e oportunidades. Brasília: IPEA, 1999.
- RIBEIRO, L. C. Q. **Metrópoles**: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2004.
- SANCHEZ, F. **A reinvenção das cidades para um mercado mundial**. Chapecó: Argos, 2003.
- SASSEN, S. **The global city**. New York: Princeton University Press. 1991.
- SASSEN, S. **As cidades na economia mundial**. São Paulo: Studio Nobel, 1998.
- SASSEN, S. **Global networks/linked cities**. New York, Londres: Routledge, 2002.
- SASSEN, S. **Localizando ciudades en circuitos globales**. Revista EURE, Santiago de Chile, n. 29 (88), p. 5-27, dec. 2003.
- SCOTT, A. J. **Metropolis**: from division of labor to urban form. Berkeley: University of California Press, 1988.
- SCOTT, A. J. et al. **Global city regions**. Los Angeles: University of California, 1999. Theme paper prepared for the conference on global city regions 21 a 23 de outubro. Reproduzido em: **CIDADES-REGIÕES globais**. São Paulo, (41): 11-25, 2001. (Espaço & Debates).
- STORPER, M. **The regional world**. New York: Guilford Press, 1997.
- VAINER, C. B. Pátria, empresa e mercadoria: notas sobre a estratégia discursiva do planejamento estratégico urbano. In: ARANTES, Otília; VAINER, Carlos B.; MARICATO, E. **A cidade do pensamento único**: desmanchando consensos. Petrópolis: Vozes. 2000a.
- VAINER, C. B. Utopias urbanas e desafio democrático. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, (105), p. 25-31, jul./dez. 2003.
- VELTZ, P. **Mundialización, ciudades y territorios**. Barcelona: Ariel Geografía, 1999.
- WHITAKER FERREIRA, J. S. **São Paulo**: o mito da cidade-global. 2003. Tese (Doutorado)-FAU/USP, São Paulo, 2003.

As transformações das estruturas do emprego na União Européia*

Jacques Freyssinet **

RESUMO

O tema abordado neste estudo é particularmente complexo, posto que cobre um espaço geográfico que, até 2004, reunia 15 países e agora reúne 25. Esses países têm estruturas de emprego muito diferentes e não tiveram as mesmas evoluções no decurso das últimas décadas. Portanto, é impossível tratar de maneira pormenorizada as especificidades nacionais. Indicaremos quais são as tendências e as características médias observáveis para o conjunto da União Européia, com 15 membros (UE 15) ou com 25 (UE 25). Para simplificar, as diferenças entre países serão examinadas apenas através do exemplo das principais economias da União.

Três questões servirão de fio condutor à análise, a saber :

a) qual é a natureza da relação que se estabelece entre a evolução das estruturas de emprego e a evolução, de um lado, do contexto macroeconômico e, de outro, das instituições encarregadas da regulação dos mercados de trabalho?

b) será que a globalização está provocando inelutavelmente um movimento de convergência das estruturas de emprego na direção do modelo dominante constituído pelos Estados Unidos? Ou, então, será que é possível observar a persistência de um “modelo social europeu”, com um estatuto dos trabalhadores e modos de utilização da mão-de-obra que apresentem características específicas?

c) no próprio âmbito da UE, será que o movimento de integração econômica está provocando uma aproximação entre as estruturas de emprego dos diferentes Estados membros ou deixa subsistir a especificidade dos “modelos” herdados da história (modelo anglo-saxão, escandinavo, germânico, latino etc.)?

A natureza das fontes estatísticas disponíveis obriga à adoção de uma distinção, bastante artificial, entre os aspectos quantitativos e os aspectos qualitativos da evolução das estruturas de emprego.

* Texto apresentado no Seminário Internacional O emprego no setor terciário, realizado em São Paulo, em dezembro de 2004. Tradução de Maria Lúcia Salles Boudet do original Les transformations des structures d'emploi dans l'Union européenne.

** Professor Emérito da Universidade Paris I; Presidente do Conselho Científico do Centre d'études de l'emploi (Centro de Estudos do Emprego - CEE). E-mail: jacques.freyssinet@cee.enpc.fr

1. A EVOLUÇÃO QUANTITATIVA DAS ESTRUTURAS DE EMPREGO

A evolução quantitativa das estruturas de emprego é diretamente comandada pelo ritmo e pela natureza do crescimento econômico, cuja influência exerce-se através da variação do volume global de emprego e desemprego. De maneira simétrica, a situação do mercado de trabalho, notadamente a amplitude do desemprego, orienta as políticas de criação de emprego e, portanto, o tipo de emprego que se propõe criar.

1.1. As tendências globais

Entre o final da segunda guerra mundial e o primeiro choque do petróleo (1973), os países da Europa ocidental passam por um período de forte crescimento econômico, chegando perto do pleno emprego. A transformação das estruturas de emprego é operada nesse período pela mobilidade da mão-de-obra, que se desloca dos setores em declínio (agricultura, indústrias tradicionais, artesanato e pequeno comércio) para os ramos de atividade em expansão da indústria e dos serviços. Observam-se apenas fracos volumes de desemprego friccional e alguns breves surtos de desemprego conjuntural.

A partir de 1973, o ritmo do crescimento diminui, tornando-se irregular e incerto. Disso resultou um desemprego maciço e persistente que, durante os últimos 10 anos, flutuou, segundo a conjuntura econômica, entre 6 e 8% (média da UE 15). Nesse aspecto, a UE distingue-se dos Estados Unidos, onde a taxa de desemprego flutua entre 4 e 6%, e do Japão, que recentemente equiparou-se aos níveis dos Estados Unidos, depois de ter tido, durante muito tempo, uma taxa de desemprego muito fraca (Gráfico 1).

A diferença mais significativa entre as três zonas refere-se à taxa de emprego¹. A diferença aumentou a partir da metade da década de 70 (ver Gráfico 2), com a revelação de uma subtutilização dos recursos potenciais de mão-de-obra na Europa. Em comparação aos Estados Unidos, a taxa de emprego é semelhante para os homens adultos, porém, sensivelmente inferior para os jovens (15 a 24 anos), os mais velhos (mais de 55 anos) e as mulheres. Existe, portanto, uma especificidade europeia no que se refere às estruturas de emprego por sexo e por faixa etária.

Todavia, os níveis europeus médios escondem fortes diferenças entre os países (ver Tabela 1). Os países do Norte da Europa (por exemplo, a Suécia, a Holanda ou o Reino Unido) têm taxas muito superiores, sobretudo para as mulheres, às dos países do Sul (por exemplo, a Espanha e a Itália). A Alemanha e a França situam-se numa posição intermediária. Essas diferenças refletem modelos diferentes de organização social e de relações de gênero.

1. A taxa de emprego é a relação entre o emprego e a população em idade ativa (por convenção estatística, trata-se da população com idade compreendida entre 15 e 64 anos).

1.2. A repartição setorial

1.2.1 Os três grandes setores

A evolução média observada para a Europa dos 15 (ver Tabela 2) corresponde à registrada nas economias mais desenvolvidas: o emprego agrícola está em via de extinção; o emprego industrial começa a regredir fortemente; os serviços oferecem mais de dois terços do emprego total. Entre 1991 e 2003, reforça-se o contraste entre a composição por sexo dos empregos industriais (forte redução do emprego feminino) e dos empregos no setor de serviços (onde se encontram mais de 80% dos empregos femininos).

Se distinguirmos segundo os países (ver Tabela 3), as diferenças são importantes. O país menos desenvolvido da Europa dos 15 (a Grécia) apresenta uma estrutura setorial vizinha da Polônia (novo membro), enquanto a República Checa ilustra uma herança de especialização industrial na divisão do trabalho que existia no seio do "campo socialista". Mostra que podemos já prever importantes movimentos de realocação setorial da mão-de-obra nos países menos avançados.

Os serviços

Na medida em que os serviços representam mais de dois terços do emprego total, é necessário desagregá-los, para que seja possível caracterizar as estruturas de emprego. A Tabela 4 põe em evidência certas especificidades nacionais². As diferenças observadas exigiriam uma análise aprofundada. Elas podem resultar de múltiplos fatores: amplitude das políticas de terceirização³ adotadas na indústria, níveis de renda das famílias, modos de vida (por exemplo, grau de importância do número de empregados domésticos), caráter mercantil ou não-mercantil do fornecimento de certos serviços (saúde, educação etc.). A estrutura do emprego terciário reflete tanto as escolhas de organização social quanto o nível de desenvolvimento econômico atingido.

Como os serviços tornaram-se o único setor criador líquido de empregos na União Europeia, surgiu um confronto de estratégias em relação aos tipos de atividades que devem ser priorizados. Dois debates principais desenvolveram-se. Em primeiro lugar, qual a prioridade relativa que se deve conceder: de um lado, aos setores de alta tecnologia, que são criadores de empregos muito qualificados e vetores de competitividade na divisão internacional do trabalho; de outro lado, aos setores que estão protegidos da concorrência exterior, criadores de empregos pouco qualificados, oferecendo, assim, uma chance de inclusão profissional para as categorias que encontram maior dificuldade no mercado de trabalho. Em segundo lugar, uma questão distinta, mas parcialmente ligada à primeira, ou seja: qual deve ser o papel respectivo, de um lado, do setor mercantil, para o qual a criação de empregos está condicionada à existência de uma demanda solvável, e, de outro lado, do setor não-mercantil, que visa satisfazer às necessidades sociais com base em contribuições obrigatórias?

2. As ligeiras diferenças que aparecem entre a última coluna da Tabela 3 e a primeira linha da Tabela 4 provêm da utilização de fontes estatísticas e definições diferentes.

3. Em francês: externalisation, neologismo que expressa um conceito mais amplo do que o de terceirização propriamente dito, ou seja, incluindo todas as atividades subcontratadas por uma empresa. N. T.

Naturalmente, pode-se considerar que é preciso favorecer o crescimento simultâneo de todas essas atividades, mas as arbitragens são inevitáveis no plano da alocação dos recursos. As escolhas são diferentes, de acordo com os países e os períodos. Elas refletem não só as tradições históricas de longa data (por exemplo, o grau de importância dado ao desenvolvimento dos serviços públicos), conjunturas políticas⁴, como também a conjuntura econômica do momento⁵.

1.3. A estratégia europeia para o emprego

Desde o Tratado de Amsterdã (1997), o emprego tornou-se uma “questão de interesse comum” na União Europeia. A Comissão Europeia recebeu a missão de estabelecer uma coordenação das políticas nacionais de emprego dos países membros. Estes adotam objetivos comuns, definem indicadores unificados, que permitam medir o grau de realização dos objetivos, e procedem em conjunto à avaliação dos resultados. Concluído esse procedimento, a Comissão envia “recomendações” a cada um dos Estados membros. A análise da evolução da “estratégia europeia para o emprego”, desde 1997, põe em evidência uma tensão permanente entre, de um lado, a vontade de defender coerências nacionais, que refletem escolhas e compromissos específicos, e, de outro lado, a pressão exercida pela integração econômica, no sentido de uma homogeneização das regulações dos mercados de trabalho.

Contudo, o contexto macroeconômico provocou uma mudança de orientação dos objetivos prioritários. Quando a “estratégia europeia para o emprego” foi definida pela primeira vez, em 1997, a Europa estava saindo de um período de cinco anos (1993-1997) no qual sua taxa média de desemprego fora superior a 10%⁶. Portanto, a prioridade foi para a luta contra o desemprego e para a reintegração profissional dos candidatos a emprego. Na primavera de 2000, após uma fase de forte retomada do crescimento econômico, a União Europeia adotou uma nova estratégia⁷, que lhe permitiu alcançar a mesma taxa de crescimento do emprego que os Estados Unidos (Gráfico 3). Esse crescimento foi então considerado sustentável, na euforia criada pelo modelo da “nova economia.” A prioridade não é mais a de reduzir o desemprego, um resultado supostamente adquirido, mas a de evitar as penúrias quantitativas e qualitativas de mão-de-obra, que resultariam de um crescimento rápido e contínuo, baseado na difusão das novas tecnologias num contexto de envelhecimento da população. É o que explica a importância dada à elevação das taxas de emprego (portanto, das taxas de atividade) e ao objetivo de formação “ao longo de toda a vida”. A desaceleração da economia, que atinge os Estados Unidos desde o final de 2000, vai afetar mais tardiamente a Europa e, no início, causa apenas um impacto amortecido sobre o emprego. Porém, nem em 2003 nem depois, em 2004,

4. As mudanças de maiorias políticas foram freqüentes nos últimos 20 anos, na maior parte dos países europeus.

5. Por exemplo, a criação de empregos de utilidade coletiva, com financiamento público, está, em geral, correlacionada às intensificações conjunturais do desemprego.

6. Uma situação sem precedentes desde a grande depressão dos anos 30.

7. Essa estratégia para o ano 2000 foi chamada “estratégia de Lisboa”, denominação tirada do nome da cidade onde se reuniu o Conselho dos chefes de Estado e de governo que a adotou.

a Europa conseguiu engatar uma retomada, como ocorreu nesse momento nos Estados Unidos. A situação do emprego degrada-se lentamente, o que faz ressurgir o problema das fontes de criação de empregos, tendo no centro a mesma questão que, entre 2000 e 2002, foi possível evitar, ou seja, para favorecer o crescimento quantitativo do emprego, deve-se aceitar sua degradação qualitativa?

2. A EVOLUÇÃO QUALITATIVA DAS ESTRUTURAS DO EMPREGO

A existência de períodos de desemprego maciço na maioria dos países da União Europeia, desde o início dos anos 80, - períodos estes que haviam desaparecido desde os anos 30 - engendrou controvérsias agudas sobre a identificação das causas dessa situação e sobre as políticas eficazes para se sair dela. Como no resto do mundo, as teorias e as políticas econômicas ortodoxas progressivamente impuseram sua dominação. Elas afirmam que a principal fonte do desemprego é constituída pela rigidez dos mercados de trabalho e propõem a flexibilização destes como objetivo prioritário.

2.1. A flexibilidade dos mercados de trabalho como fator de competitividade

a) Diversidade das modalidades de flexibilização

A flexibilidade dos mercados de trabalho é buscada em três campos principais, aos quais os diferentes países europeus deram maior ou menor importância, em função das características particulares de seus mercados de trabalho.

- A flexibilidade dos salários: supressão das indexações automáticas dos salários aos preços, descentralização da negociação salarial no nível das empresas, desenvolvimento de formas de remuneração ligadas aos resultados (individuais ou coletivos) etc.

- A flexibilidade do tempo de trabalho: individualização dos horários de trabalho, variabilidade do tempo da duração do trabalho (modulação ou anualização), desenvolvimento dos horários “atípicos” (trabalho noturno, trabalho nos finais de semana) etc.

- A flexibilidade do emprego ou desenvolvimento das formas “atípicas” de emprego, aspecto que iremos agora estudar mais detalhadamente.

b) Precariedade e/ou terceirização dos empregos

Após a Segunda Guerra Mundial, a manutenção do pleno emprego na Europa ocidental foi acompanhada pela generalização progressiva de uma forma dominante de emprego: o contrato de trabalho por tempo indeterminado, em tempo integral⁸, com um empregador único (no sentido jurídico), que era também o utilizador efetivo da força de trabalho. Essa situação permanece ainda hoje para a maioria dos

8. No entanto, em certos países, sempre existiu uma porcentagem importante de emprego feminino em tempo parcial, que correspondia a um modelo de divisão sexual do trabalho (trabalho remunerado e trabalho doméstico).

assalariados, porém, há cerca de 20 anos, observa-se o crescimento contínuo de múltiplas outras formas de contratos de trabalho, que combinam características de precariedade e de terceirização.

Por "terceirização" do emprego, designam-se situações em que se estabelece uma separação ou entre o assalariado e o utilizador de sua força de trabalho ou entre o assalariado e o coletivo de trabalho⁹.

- Há "terceirização jurídica" quando a empresa que utiliza a força de trabalho no sentido econômico (isto é, que o integra em um processo produtivo determinado) não é o empregador no sentido jurídico. A função de empregador é exercida por um terceiro (agência de trabalho temporário, subcontratante etc.) ou então o trabalhador é ficticiamente considerado como "trabalhador por conta própria/autônomo";

- Há "terceirização física" quando um trabalhador ou um grupo de trabalhadores são separados do coletivo de trabalho da empresa, mesmo que conservem um vínculo jurídico com esta.

O Quadro 1 apresenta ilustrações desses diferentes tipos de situações que engendram um grau, mais ou menos elevado, de precariedade na relação de emprego.

2.2. As principais formas de flexibilização do emprego

As múltiplas novas modalidades flexíveis da relação de emprego foram analisadas nos países da Europa ocidental em diversos estudos monográficos e estatísticos. No entanto, informações homogêneas, que permitem comparações internacionais, existem apenas em certas áreas.

a) O trabalho por conta própria/autônomo

A Tabela 6 mostra que o trabalho por conta própria tem uma importância muito diferente segundo os países e que globalmente tem tendência a regredir. Essas cifras são difíceis de interpretar, pois são o resultado de duas tendências de sentido contrário:

- de um lado, o prosseguimento da liquidação tendencial do "verdadeiro" trabalho autônomo (agricultores, artesãos, pequenos comerciantes), sob a pressão da concorrência das grandes empresas;

- de outro lado, o crescimento de um pseudotrabalho autônomo, suscitado por empresas que querem se livrar das obrigações do contrato de trabalho e que incentivam ou obrigam seus assalariados a adotar um estatuto jurídico de trabalhador autônomo.

Quantitativamente, o primeiro movimento continua sendo mais importante do que o segundo, o que explica a diminuição do volume total, mas o segundo movimento é o que anuncia as tendências futuras.

b) O trabalho em tempo parcial

O trabalho em tempo parcial tem um nítido crescimento em todas as regiões (ver Tabela 6 e Gráfico 4) e observa-se novamente uma oposição entre países do

9. "Coletivo de trabalho" corresponde a um conjunto de trabalhadores colaborando num mesmo lugar para um mesmo processo produtivo. Isso remete, por oposição, à "terceirização física" (explicação do autor). N. E.

Norte e países do Sul da Europa, resultante das diferenças do estatuto econômico e sociológico das mulheres. O trabalho em tempo parcial não é necessariamente uma causa de precariedade do emprego. Em certos casos, ele é escolhido voluntariamente durante um período do ciclo de vida e garante uma inserção profissional estável. No entanto, esta situação é minoritária. Na maioria dos casos, o trabalho em tempo parcial corresponde a empregos pouco qualificados, mal pagos e instáveis, que são aceitos, por falta de algo melhor, pela mão-de-obra feminina e pelos jovens.

c) Os contratos de trabalho temporário

O trabalho com contrato de duração determinada aumenta globalmente na Europa ocidental, com exceções de alguns países (ver Gráficos 5 e 6). Contudo, é preciso ser prudente nas comparações internacionais e na interpretação da significação das evoluções. Os casos da Espanha e do Reino Unido fornecem uma boa ilustração dessa situação.

- Na Espanha, o contrato de trabalho com duração indeterminada goza de uma forte proteção contra a demissão (indenizações por demissão muito elevadas). Para reduzir esse risco, os empregadores recorreram sistematicamente a contratações com duração determinada. O desequilíbrio acabou se tornando tão importante que os sindicatos e a organização patronal decidiram assinar um acordo nacional, em que os primeiros aceitavam uma redução das indenizações por demissão, para um novo tipo de contrato de trabalho com duração indeterminada, enquanto a classe patronal comprometia-se em reduzir o emprego temporário.

- No Reino Unido, não existe nenhuma legislação protetora dos contratos de trabalho com duração indeterminada. Portanto, os empregadores não têm nenhuma razão para preferir os contratos temporários, exceto para responder a necessidades específicas. Assim, no Reino Unido, a fraca recorrência ao emprego temporário não é um sinal de branda precariedade do emprego, mas, ao contrário, sinaliza a insuficiente proteção garantida pelos contratos de trabalho com duração indeterminada.

d) Os empregos subvencionados

Diante de surtos conjunturais de desemprego ou da situação de certas categorias de desempregados particularmente desfavorecidas, a maioria dos países europeus recorreu a subvenções para a criação de empregos ou para a contratação de certas categorias de desempregados. As subvenções podem beneficiar ora atividades do setor mercantil, ora atividades do setor não-mercantil. Não existem estatísticas confiáveis que permitam comparar a evolução do volume desses empregos segundo os países, mas os dados nacionais mostram que muitas vezes eles representaram, em período de recessão econômica, parte relevante do emprego total.

Justificados pela vontade de lutar contra o desemprego e contra as desigualdades no acesso ao emprego, esses programas de empregos subvencionados são, com frequência mas não necessariamente, geradores de precariedade, quando sua manutenção depende de arbitragens nos orçamentos públicos, que são dependentes da conjuntura política.

2.3. Uma consequência da flexibilização: os empregos de "má qualidade"

Pode-se medir a degradação da qualidade do emprego diretamente pelo nível de rendas que ele gera, mas ela pode ser apreciada mais rigorosamente graças a um indicador sintético que leva em conta diferentes características do emprego.

a) Os baixos salários e os trabalhadores pobres (*working poor*)

É importante distinguir esses dois fenômenos (Gráficos 7 e 8).

Os trabalhadores com baixos salários são definidos como aqueles que recebem menos de 60% do salário nacional médio. Portanto, a importância desses trabalhadores mede a desigualdade na distribuição dos salários individuais no âmbito de um país. Não é surpreendente que, na Europa, o Reino Unido é o país em que essa taxa é a mais elevada.

Os trabalhadores pobres são aqueles que, mesmo ocupando um emprego, pertencem a uma família cujo nível de renda anual fica abaixo da linha de pobreza. O crescimento do número de trabalhadores pobres foi observado primeiro nos Estados Unidos, depois na Europa. Esse crescimento é significativo da degradação dos mercados de trabalho: agora, o acesso a um emprego não é mais suficiente para garantir a saída de uma situação de pobreza.

Este fenômeno não deve ser confundido com o dos baixos salários. Os baixos salários são muitas vezes os de mulheres que trabalham em tempo parcial, com um cônjuge que trabalha em tempo integral. Portanto, elas não pertencem a uma família de *working poor*. Inversamente, um assalariado, que trabalhe em tempo integral e que não pertença à categoria dos "baixos salários", pode ser um *working poor*, se ele for o único provedor de renda numa família numerosa. A situação típica é a das mulheres sozinhas, com crianças para criar.

b) Os empregos de "má qualidade"

A Comissão Europeia construiu um indicador sintético que permite fazer comparações internacionais sobre a qualidade do emprego. Os empregos de má qualidade são aqueles que se caracterizam simultaneamente por baixos salários, ausência de estabilidade e de possibilidades de acesso a uma formação continuada. O Gráfico 9 mostra que são os países menos desenvolvidos economicamente que têm a proporção mais elevada de empregos de má qualidade (Grécia, Portugal, Espanha), mas há uma surpresa: o Reino Unido, que se encontra no mesmo nível em que esses países, com uma taxa nitidamente acima dos países do Norte e do Centro da Europa dos 15.

3. CONCLUSÃO

A heterogeneidade dos níveis e das evoluções observados nos países da Europa dos 15 e, mais ainda, da nova Europa dos 25, torna difícil pôr em evidência

características gerais. No entanto, alguns ensinamentos podem ser tirados de um trabalho de comparação internacional.

a) Se compararmos a Europa aos Estados Unidos, existe um forte contraste entre, de um lado, os desempenhos quantitativos (taxa de desemprego, taxa de emprego), para os quais a superioridade dos Estados Unidos é evidente, desde a década de 90 e, de outro lado, os indicadores de qualidade do emprego, onde a relação é inversa. Os economistas liberais concluíram que a proteção do emprego é um obstáculo à criação de emprego: eles oporão o dinamismo da economia americana à "Euroesclerose". Outra interpretação possível é que, apesar da importância do desemprego, as lutas sociais e as escolhas políticas permitiram, na Europa Ocidental (ou, antes, na Europa Continental), a preservação, é verdade que com recuos indiscutíveis, de um modelo social que recusa-se a tratar a força de trabalho como uma simples mercadoria.

b) Se compararmos a Europa dos 15 com os 10 novos países membros, podemos prever que a integração que irá se operar provocará um forte questionamento do modelo social da Europa Ocidental. A hipótese otimista é a de que haverá um alinhamento progressivo para cima. A hipótese negativa é a de que irá ocorrer uma concorrência sistemática entre os assalariados dos países do Oeste e os do Leste Europeu, obrigando os primeiros a aceitar concessões, sob a ameaça de deslocamentos das atividades econômicas para os países do Leste.

c) Se pesquisarmos quais são os países europeus que, no plano quantitativo, têm bons resultados em matéria de emprego, segundo os critérios habitualmente utilizados para medir os desempenhos (baixa taxa de desemprego e taxa de emprego elevada), o resultado é, à primeira vista, surpreendente. De fato, vamos encontrar, de um lado, o Reino Unido, isto é, o país que mais se aproxima do modelo americano de "desregulação" do mercado de trabalho e, de outro lado, os países escandinavos (Dinamarca e Suécia), que têm uma tradição muito longa de regulação pactuada do mercado de trabalho, graças a uma política ativa de emprego e à negociação coletiva nacional. Portanto, não existe um *one best way* nem a necessidade de uma arbitragem entre desempenhos quantitativos e qualidade do emprego. Os dois objetivos podem se tornar sustentavelmente compatíveis, mediante compromissos sociais equilibrados e coerentes entre flexibilidade produtiva e estabilidade do emprego.

ANEXOS

Tabela 1
Taxa de emprego - União Europeia 15 e alguns países selecionados
1998-2003

	(em %)					
	Total		Mulheres		Trabalhadores mais velhos	
	2003	Var. 98-03	2003	Var. 98-03	2003	Var. 98-03
UE 15	64.3	2.9	56.0	4.4	41.7	5.1
Alemanha	64.8	0.9	58.8	3.0	39.3	1.6
França	62.8	2.6	56.7	3.6	36.8	8.5
Reino Unido	71.8	1.3	65.3	1.7	55.5	6.5
Itália	56.1	4.1	42.7	5.4	30.3	2.6
Espanha	59.7	8.5	46.0	10.2	40.8	5.7
Holanda	73.5	3.3	65.8	5.7	44.8	10.9
Suécia	72.9	2.6	71.5	3.6	68.6	5.6

Fonte: Comissão Europeia. Relatórios anuais L'emploi en Europe (O emprego na Europa)

Tabela 2
Distribuição setorial do emprego - União Europeia 15
1991 e 2003

	(em %)					
	Agricultura		Indústria		Serviços	
	1991	2003	1991	2003	1991	2003
Total	6.0	4.0	31.3	24.6	62.7	71.4
Homens	6.6	4.8	40.3	34.7	53.1	60.5
Mulheres	5.3	3.1	18.3	12.5	76.4	84.4

Fonte: Comissão Europeia. Relatórios anuais L'emploi en Europe (O emprego na Europa)

Tabela 3
Distribuição setorial do emprego - alguns países selecionados da União Europeia
2003

	(em %)		
	Agricultura	Indústria	Serviços
UE 15	4.0	24.6	71.4
Alemanha	2.4	27.2	70.3
França	4.1	21.6	74.3
Reino Unido	0.9	18.7	80.4
Itália	4.4	29.1	66.5
Espanha	5.7	29.1	65.3
Grécia	16.0	23.4	60.6
Polónia	18.4	28.6	53.0
Rep. Checa	4.5	39.4	56.1

Fonte: Comissão Europeia. Relatórios anuais L'emploi en Europe (O emprego na Europa)

Tabela 4
Distribuição do emprego no setor de Serviços (% do emprego total - mais de 15 anos)
União Europeia 15 e países selecionados - 2003

	UE 15	Alemanha	França	R. Unido	Itália	Espanha	P-B	Suécia
Total Serviços	68.3	66.1	70.7	75.2	63.4	63.6	76.1	74.8
Comércio, Reparação	14.7	14.0	13.3	15.5	15.8	15.7	15.8	12.2
Hotéis, Restaurantes	4.1	3.4	3.1	4.2	4.1	6.3	4.0	2.8
Transporte, Comunicação	6.2	5.6	6.7	7.1	5.3	6.1	6.1	6.4
Setor financeiro	3.4	3.8	2.9	4.5	3.1	2.4	3.7	2.1
Setor imobiliário	9.4	9.1	10.2	11.2	8.0	8.0	12.7	13.0
Adm. pública, Segur. social	7.7	8.0	9.4	6.9	8.5	6.5	7.6	5.7
Educação	6.9	5.7	7.0	8.5	7.3	5.7	6.6	11.1
Saúde e Setor social	10.0	10.9	11.4	11.3	6.0	5.9	15.0	16.0
Serviços pessoais	4.7	5.3	4.1	5.5	4.5	4.1	4.5	5.4
Empregados domésticos	1.1	0.3	2.7	0.5	0.9	2.7	0.1	0.0

Fonte: Comissão Europeia. Relatórios anuais L'emploi en Europe (O emprego na Europa)

Tabela 5
Formas "atípicas" de emprego
UE 15 e alguns países

	(% do emprego total)					
	Trabalhadores autónomos		Tempo parcial		CDD	
	1992	2003	1992	2003	1992	2003
UE 15	16.1	14.8	14.2	18.6	11.1	12.8
Alemanha	9.6	10.8	14.5	22.4	10.5	12.2
França	12.0	8.8	13.1	16.5	10.6	12.9
Reino Unido	12.7	12.2	22.9	25.2	5.9	6.1
Itália	27.3	25.0	5.5	8.5	6.2	9.9
Espanha	19.3	15.3	6.0	8.0	34.2	30.6
Holanda	15.5	14.0	34.8	45.0	10.4	14.6
Suécia	5.5	4.7	20.5	22.9	12.0	15.1

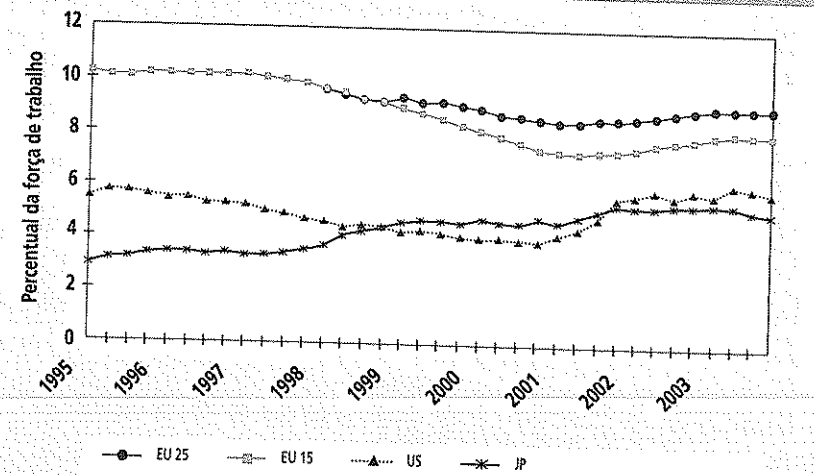
Fonte: Comissão Europeia. Relatórios anuais L'emploi en Europe (O emprego na Europa)

Quadro 1
Precariedade e/ou "terceirização" do emprego
(alguns exemplos)

		Terceirização jurídica	
		Interna	Externa
Terceirização jurídica	Interna	CDD	Trabalho temporário - Subcontratação na planta
	Externa	"Teletrabalho"	Subcontratação externa

Gráfico 1

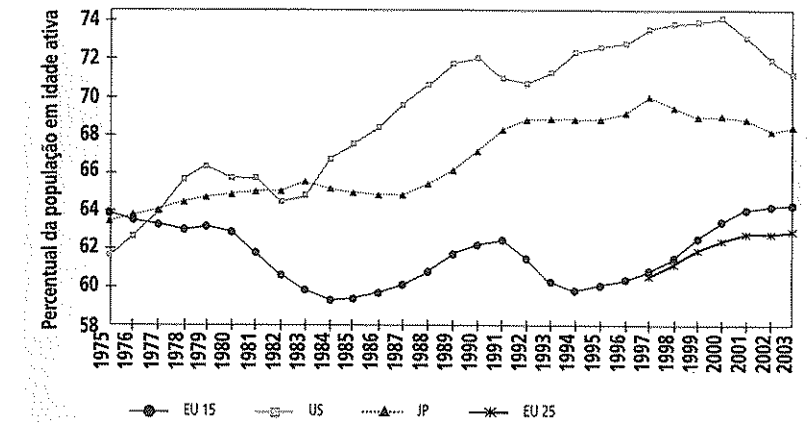
Evolução das taxas de desemprego na União Europeia, nos Estados Unidos e no Japão — 1995 a 2003



Fonte: Eurostat, Séries de desemprego encadeadas
Obs.: dados ajustados quadrimestralmente

Gráfico 2

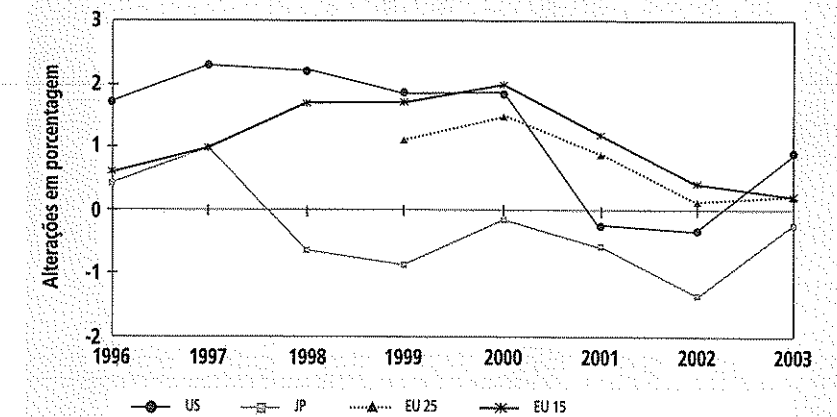
Taxas de emprego na União Europeia, nos Estados Unidos e no Japão 1975 - 2003



Fonte: DG EMPL, cálculo baseado em tendências de longo prazo de emprego e população, Commission Services

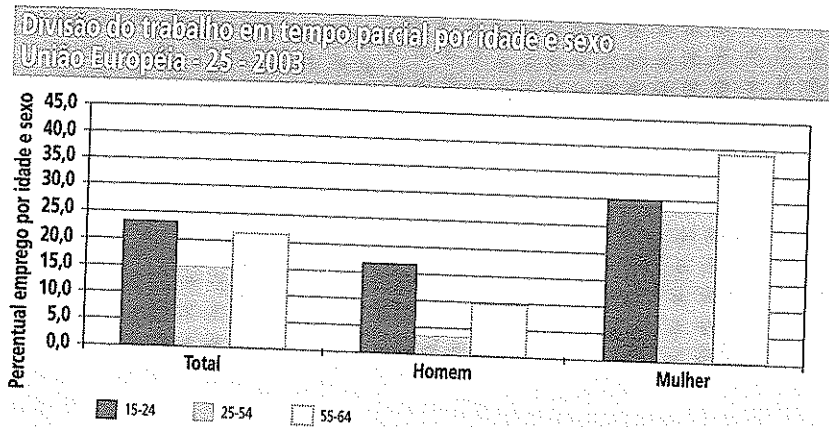
Gráfico 3

Crescimento das taxas de emprego na União Europeia, nos Estados Unidos e no Japão — 1996 - 2003



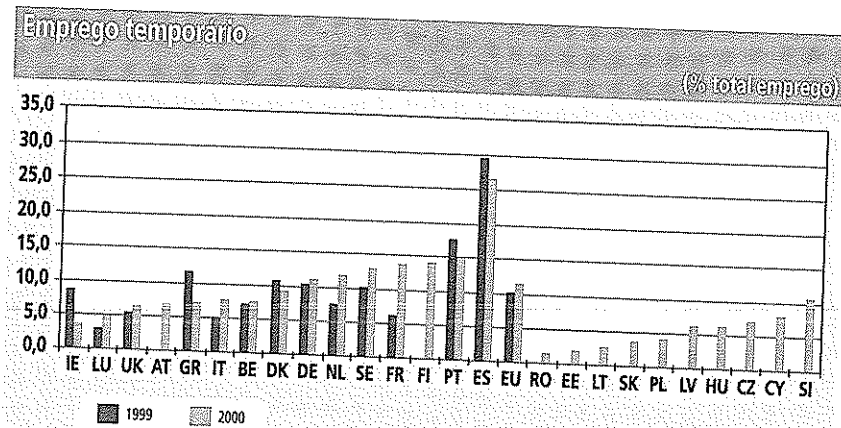
Fonte: Para EU, dados do QLFD, Eurostat; US e Japan, dados do AMECO database, Commission Services

Gráfico 4



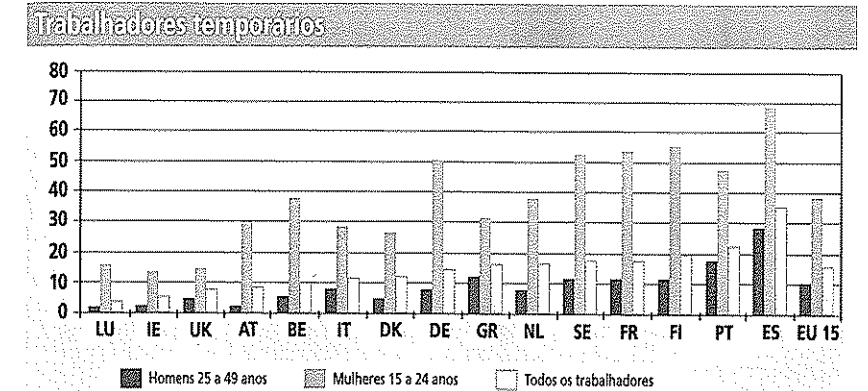
Fonte: Eurostat, LFS

Gráfico 5



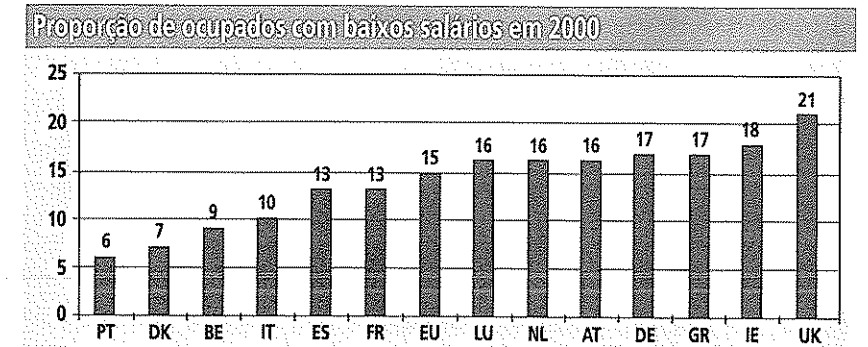
Fonte: European Commission (2001), Employment in Europe 2001, baseado em Labour Force Survey Data; applicant countries: Employment and Labour market in Central European countries 2001

Gráfico 6



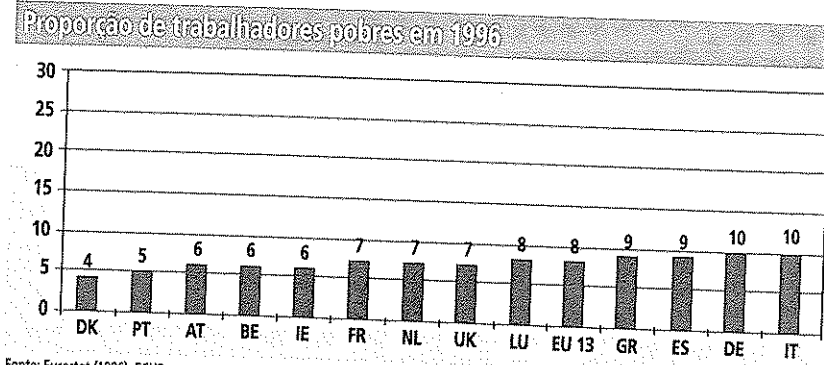
Fonte: Eurostat(2001a), Labour Force Survey 2000

Gráfico 7



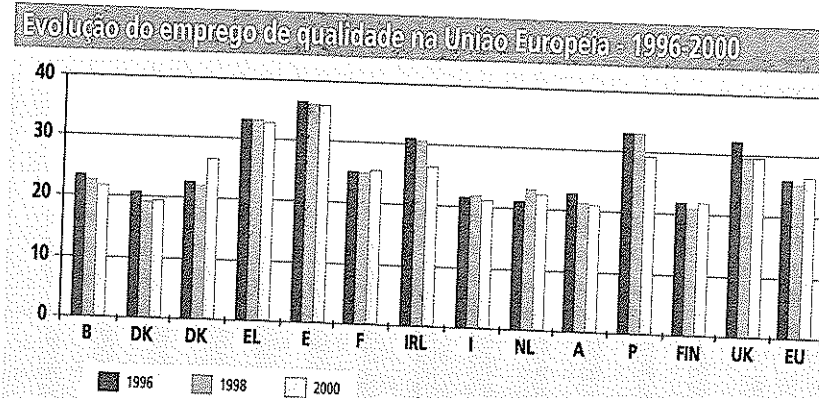
Fonte: Eurostat (2002d), New Chronos Database

Gráfico 8



Fonte: Eurostat (1996), ECHP

Gráfico 9



Fonte: Eurostat, ECHP UDB versão Junho 2003
Obs.: dados não disponíveis para Luxemburgo e Suécia

Código dos países

AT – Áustria	ES – Espanha	LU – Luxemburgo
BA – Bósnia e Herzegovina	EU – União Européia	LV – Letônia
BE – Bélgica	FI – Finlândia	MT – Malta
BG – Bulgária	FR – França	NL – Holanda
CA – Canadá	GR – Grécia	NO – Noruega
CH – Suíça	HR – Croácia	PL – Polônia
CY – Chipre	HU – Hungria	PT – Portugal
CZ – República Checa	IE – Irlanda	RO – Romênia
DE – Alemanha	IS – Islândia	SE – Suécia
DK – Dinamarca	IT – Itália	SI – Eslovênia
EE – Estônia	JP – Japão	SK – Eslováquia
AT – Áustria	LT – Lituânia	UK – Reino Unido
		US – Estados Unidos

Dinâmica das ocupações e dos rendimentos do trabalho no Brasil

Paulo Baltar*

RESUMO

As atividades de prestação de serviços atualmente respondem por mais da metade das ocupações e da renda da população ativa urbana. Trata-se de uma ampla gama de atividades em benefício de pessoas, famílias, empresas e órgãos públicos envolvendo higiene e embelezamento, cuidados com o lar, entretenimento, saúde, educação, previdência e assistência social, transporte, comunicação, comércio, alimentação, alojamento, reparação e manutenção, além de diversos tipos de apoio à atividade econômica.

O aumento do peso das atividades de prestação de serviços na geração de ocupação e renda é uma tendência geral, mas são marcantes as diferenças em termos de experiências nacionais, traduzindo a diversidade de avanços na tecnologia e organização empresarial, na vida social e no próprio mercado de trabalho, especialmente perceptível nas grandes aglomerações urbanas que concentram a população.

Além da diversidade da natureza das atividades envolvidas, são vários os princípios ou lógicas de organização que presidem a prestação dos serviços, podendo-se distinguir, de um lado, o caráter individualizado ou coletivo da prestação e, de outro, a finalidade do empreendimento, que vai desde o lucro empresarial, passando pela mediação política que transforma interesses particulares no interesse geral da coletividade, até filantropia, ou simples estratégia de sobrevivência. Estes serviços são prestados às pessoas, às famílias, às empresas, aos empreendimentos privados sem fins de lucro e aos empreendimentos públicos. A prestação dos serviços pode ser uma atividade independente de um trabalhador que atua por conta própria, um trabalho contratado diretamente pelo usuário da prestação de serviço ou um empreendimento empresarial de um estabelecimento que contrata força de trabalho.

O aumento do peso da prestação de serviços na ocupação e na renda da população ativa urbana coincidiu com uma crescente participação das mulheres no mercado de trabalho. Essas duas tendências não constituíram motivo de preocupação enquanto se verificaram em meio a um intenso crescimento da economia que, ampliando a ocupação das pessoas na produção de bens e na prestação de serviços,

* Professor do Instituto de Economia da UNICAMP e; Pesquisador do CESIT. E-mail: pbalta@eco.unicamp.br

mantve em nível baixo a proporção desempregada da população ativa. A situação alterou-se radicalmente quando o crescimento da economia tornou-se bem mais suave e, sendo acompanhado de profundas modificações na maneira de produzir os bens e mesmo na de prestar alguns dos serviços, motivou declínio do emprego na produção de bens, que foi só parcialmente compensado pelo aumento da ocupação na prestação de serviços, aumentando a proporção de pessoas desempregadas na população ativa.

O fraco desempenho da economia em termos de geração de oportunidades para ocupar a população ativa não se limitou ao aumento da taxa de desemprego aberto. Constituíram-se também em motivo de preocupação algumas mudanças na composição das ocupações das pessoas ativas que acompanharam o declínio do peso da produção de bens na geração das ocupações e o aumento da participação da prestação de serviços. Essas mudanças na composição das ocupações contrariaram a expectativa de que o desenvolvimento da produção de bens e prestação de serviços seria acompanhado de um mercado de trabalho cada vez mais estruturado, manifestando-se esta estruturação na elevação do peso do trabalho assalariado na ocupação total e dentro do trabalho assalariado, na ampliação da participação dos contratos formalizados de empregos regulares e bem remunerados de grandes empresas e órgãos públicos. Pelo contrário, as mudanças na composição das oportunidades para ocupar as pessoas ativas tenderam a aumentar o peso, já elevado no Brasil, do trabalho por conta própria e do emprego tanto nas pequenas empresas como no serviço doméstico remunerado. Houve redução na participação do trabalho assalariado na ocupação total e, dentro do trabalho assalariado, queda no peso dos contratos formalizados e do emprego regular e bem remunerado das grandes empresas. Nessas mudanças na composição das ocupações destacaram-se os efeitos de um modesto aumento do volume global da produção de bens, muita importação de produtos manufaturados, modernização dos processos e terceirização de atividades antes realizadas dentro das grandes empresas e órgãos públicos. Essas mudanças de composição das ocupações afetaram desfavoravelmente o nível das remunerações do trabalho.

No Brasil, o aumento do desemprego aberto e o declínio do peso do trabalho assalariado e, dentro deste, da participação do emprego regular e bem remunerado nas grandes empresas e órgãos públicos, foram agravados pela maneira como o país voltou a se inserir no mercado financeiro internacional, durante a década de 90. A entrada desproporcional de recursos externos cobriu um enorme déficit de conta corrente do balanço de pagamentos e valorizou a moeda nacional. Essa imensa entrada de recursos viabilizou o rebaixamento da inflação, mas submeteu o aparelho produtor de bens instalado no país a uma intensa competição da economia mundial, sob condições extremamente desfavoráveis à reação dos produtores locais, sobretudo aqueles sem fácil acesso aos recursos financeiros internacionais.

Este artigo procura retratar as mudanças na composição das ocupações em atividades não-agrícolas. Considera-se o conjunto do país e se comparam as situações em 1981 e 2001. Nesses 20 anos, é possível identificar três momentos básicos diferentes: a década de 80, de estagnação e alta inflação; a década de 90, de intensa adap-

tação do aparelho produtor de bens exposto à competição da economia mundial, sob condições desfavoráveis e, por último, o início do novo século em que as condições para competir com a economia mundial ficaram menos desfavoráveis, com a desvalorização do real em 1999, mas com o país em sérias dificuldades para voltar a expandir a economia nacional, pela forma como vem tentando evitar uma inflação maior.

1. NÍVEL E COMPOSIÇÃO DAS OCUPAÇÕES NÃO-AGRÍCOLAS SEGUNDO POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO

A comparação das situações de ocupação em atividades não-agrícolas em 1981 e 2001 pretende destacar as principais alterações no mercado de trabalho. Deve-se ter presente, entretanto, que o ritmo de atividade da economia brasileira estava relativamente baixo em 1981 e não tanto em 2001. Assim, em 1981 o produto industrial diminuiu 8,8%, sendo acompanhado por queda do PIB de 4,3%. No outro extremo do período considerado, o produto industrial, que tinha caído ligeiramente em 1998 (1,0%) e em 1999 (2,2%), recuperou-se em 2000 (4,8%) e teve novamente ligeira queda em 2001 (0,5%), sem provocar qualquer queda do PIB. Refletindo o nível de atividade relativamente baixo de 1981, o PIB de 2001 superou o de 1981 em 60,9%, sinalizando crescimento médio anual de 2,4%, enquanto a comparação entre 2001 e 1980 aponta aumento do PIB de 54,0% ou 2,1% ao ano.

A baixa atividade da economia em 1981 provocou mais desemprego e afetou a composição das ocupações em atividades não-agrícolas, reduzindo o peso do emprego assalariado em estabelecimentos. Por este motivo, a tendência de queda do peso deste tipo de emprego no total das ocupações em atividades não-agrícolas do início dos anos 80 ao começo do século XXI foi ainda maior do que o indicado pelos dados da PNAD, que compara as situações em termos de posição na ocupação em 1981 e 2001.

A participação dos empregados em estabelecimento no total da ocupação em atividades não-agrícolas certamente era maior do que 70% em 1980 e diminuiu para 63,4%, em 2001 (Tabela 1). Para um crescimento médio anual do PIB de 2,1%, a ocupação total em atividades não-agrícolas deve ter aumentado em ritmo algo menor do que os 3,0% registrados pelos dados da PNAD, tendo ocorrido uma queda no produto médio por pessoa ocupada. O número de empregados em estabelecimento aumentou em ritmo mais próximo do aumento do PIB e foi acompanhado de aumento muito mais intenso no número desses estabelecimentos, pois os empregadores cresceram ao dobro do ritmo de aumento do número de seus empregados, sinalizando intensa queda no tamanho dos estabelecimentos, em termos do número de empregados. Esta queda no tamanho médio dos estabelecimentos reflete, de um lado, a redução do emprego nas grandes empresas, durante a década de 90 e, do outro, a proliferação de estabelecimentos pequenos, que ocorreu desde a década de 80. Além do forte crescimento do número e do emprego em pequenos estabelecimentos, foi também muito intenso o crescimento do número de trabalhadores por conta própria e, principalmente na década de 90, o emprego no serviço doméstico remunerado.

Tabela 1
Nível e composição das ocupações não-agrícolas segundo posição na ocupação
Brasil - 1981 e 2001 (em %)

Posição na Ocupação	Ocupação		Taxa de Crescimento
	1981	2001	
Empregado	69,1	63,4	2,6
Trabalho doméstico	8,5	10,2	3,9
Conta-própria	19,3	21,9	3,7
Empregador	3,1	4,5	5,0
Total	100,0	100,0	3,0

Fonte: IBGE. PNAD 1981 e 2001

O intenso aumento da ocupação em atividades não-agrícolas vis-à-vis o ritmo de aumento do PIB, foi acompanhado de queda no rendimento médio do trabalho, que em 2001 tem um poder de compra 9,6% menor do que em 1981 (Tabela 2). Assim, a estagnação do PIB per capita com intenso aumento da ocupação que, inclusive aumentou a proporção da população com trabalho remunerado, fez o poder de compra deste trabalho ser significativamente menor, após duas décadas de pouco desenvolvimento da economia, num país subdesenvolvido com baixo nível de renda por habitante.

Tabela 2
Remuneração média das ocupações não-agrícolas segundo posição na ocupação
Brasil - 1981 e 2001 (em %)

Posição na Ocupação	Remuneração Média		Variação
	1981	2001	
Empregado	104,6	98,9	-14,5
Trabalho doméstico	21,4	31,2	31,5
Conta-própria	84,6	90,8	-3,1
Empregador	310,2	316,0	-7,9
Total	100,0	100,0	-9,6

Fonte: IBGE. PNAD 1981 e 2001

A maior queda no rendimento médio do trabalho, entretanto, não ocorreu nas posições na ocupação que tiveram maior ampliação no número de pessoas ocupadas. O maior declínio no poder de compra do rendimento médio verificou-se entre os empregados de estabelecimentos que se constituíram na única posição na ocupação com ritmo de crescimento das pessoas ocupadas semelhante ao do PIB. Não foi, então, uma ampliação desproporcional do emprego a responsável pela queda do nível do salário, mais sim a mudança na estrutura do emprego por tamanho de empresa, com a queda do emprego nas grandes empresas e a proliferação do emprego nas pequenas empresas. Esta queda no poder de compra do salário aconteceu apesar da ampliação da participação do setor público no total do emprego em estabelecimento, sendo que, em média, o setor público remunera melhor os empregados do que o setor privado, indicando o baixo nível dos salários pagos pelas pequenas empresas.

A proliferação de pequenas empresas manifesta-se no intenso aumento do número de empregadores e na redução do poder de compra de seu rendimento médio que, no entanto, foi metade da queda observada no poder de compra do salário médio dos empregados de estabelecimento. O aumento do peso das pequenas empresas no emprego total em estabelecimentos colaborou também para aumentar a proporção de empregados sem carteira de trabalho. A proporção de celetistas e estatutários no total do emprego em estabelecimento baixou de mais de 80% para 70,6%, em 2001. A diminuição do grau de formalização dos contratos de trabalho já vinha acontecendo na década de 80, mas foi aprofundado na década seguinte com a queda em termos absolutos do emprego nas grandes empresas.

Um intenso crescimento do número de empregados sem carteira de trabalho, de trabalhadores por conta própria e de trabalhadores no serviço doméstico remunerado não foi capaz de absorver plenamente o aumento da população ativa que continuou muito forte nos anos 80 e 90. A consolidação da participação da mulher na atividade econômica tem mantido o crescimento da PEA, mas na década de 90 foi acompanhada de aumento significativo do desemprego aberto e da diminuição da participação de jovens no mercado de trabalho. O pequeno aumento do emprego de celetistas e estatutários, reflexo da queda do emprego nas grandes empresas e do aumento da frequência do recurso das pequenas empresas à contratação de empregados sem carteira de trabalho, contribuiu para que o salário médio do emprego em estabelecimento de 2001 fosse 14% menor do que o de 1981. Já o nível de rendimento médio do trabalho por conta própria de 2001 foi pouco menor que o de 1981, e o salário médio do emprego doméstico remunerado aumentou, justamente no momento em que mais cresceu este tipo de emprego, durante a década de 90.

O emprego nas grandes empresas diminuiu e, estatisticamente, foi só parcialmente compensado pelo aumento do emprego no setor público. Aumentou muito o emprego nas pequenas empresas e a ocupação em trabalhos por conta própria e no serviço doméstico remunerado. A falta de alternativas obrigou homens e mulheres a permanecerem em pequenas empresas e no serviço doméstico remunerado ou a tentarem um negócio por conta própria. O emprego nas pequenas empresas e no serviço doméstico remunerado continuou absorvendo jovem pagando baixa remuneração, mas o aumento do peso da população adulta nesses tipos de emprego foi acompanhado de aumento do nível médio de remuneração. Esses aumentos de salário médio, associados à falta de alternativas de emprego para a população adulta, ocorreram principalmente em ocupações da prestação de serviços pessoais que continuam sendo muito mal remuneradas, exceto quando atendem a população de maior renda. Outro fenômeno que resultou também em elevação do salário médio de empregados sem carteira de trabalho de pequenas empresas foi a terceirização de atividades, antes realizadas dentro das grandes empresas. Algumas dessas atividades terceirizadas são ocupações relativamente bem remuneradas. Um passaram a ser trabalhos por conta própria e outras, emprego sem carteira em pequenas empresas. Assim, o fraco desempenho do mercado de trabalho com o pequeno aumento do produto da economia, a queda do emprego nas grandes empresas e o aumento do

emprego nas pequenas empresas, no serviço doméstico remunerado e do trabalho por conta própria foram acompanhados de diminuição nas diferenças de rendimento médio entre as posições na ocupação e do aumento do peso das posições na ocupação com menores remunerações.

Este comportamento diferenciado da ocupação e do rendimento alteraram profundamente a distribuição da massa total de rendimentos do trabalho por posição na ocupação (Tabela 3). O total de salários pagos pelos estabelecimentos que abrangia 72,3% do total dos rendimentos do trabalho em atividades não-agrícolas, em 1981, diminuiu para 62,7%, em 2001, sem ser compensado pelo aumento do emprego e do salário médio no serviço doméstico remunerado. Desse modo, a participação do conjunto de trabalhadores por conta própria e empregadores na massa total de rendimentos do trabalho em atividades não-agrícolas aumentou de 25,9% para 33,1%. Assim, desde 1980 e especialmente na década de 90, aumentou expressivamente a participação dos negócios na apropriação da renda gerada pelo trabalho nas atividades não-agrícolas, às custas da participação dos empregados assalariados de estabelecimentos, especialmente dos empregados das grandes empresas.

Tabela 3
Massa total de rendimentos das ocupações não-agrícolas segundo posição na ocupação
Brasil - 1981 e 2001

Posição na Ocupação	Remuneração Média		Taxa de Crescimento
	1981	2001	
Empregado	72,3	62,7	1,8
Trabalho doméstico	1,8	3,2	5,4
Conta-própria	16,3	19,9	3,5
Empregador	9,6	14,2	4,5
Total	100,0	100,0	2,5

Fonte: IBGE, PNAD 1981 e 2001

2. NÍVEL E COMPOSIÇÃO DA OCUPAÇÃO NÃO-AGRÍCOLA SEGUNDO SETOR DE ATIVIDADE

As alterações na composição das ocupações não-agrícolas por posição na ocupação - diminuição do peso da grande empresa na geração de oportunidades para ocupar a população ativa e aumento da participação da pequena empresa, do trabalho por conta própria e do serviço doméstico remunerado - ocorreu em meio a uma também profunda modificação na composição setorial das ocupações em atividades não-agrícolas. O número total de pessoas ocupadas no chamado setor secundário da economia (indústria de transformação, construção civil e outras indústrias em que sobressaem os serviços de utilidade pública) aumentou no ritmo médio anual de 1,3%, enquanto no setor terciário (comércio e serviços), o ritmo de crescimento foi de 3,7% ao ano (Tabela 4).

Do acréscimo de 25,5 milhões de oportunidades para ocupar a PEA no conjunto do período examinado, 87% foram geradas em atividades do terciário des-

Tabela 4
Nível e composição das ocupações não-agrícolas remuneradas segundo setor de atividade
Brasil - 1981 e 2001
(em %)

Setor de atividade	Ocupação		Taxa de Crescimento
	1981	2001	
Indústria	21,3	15,6	1,4
Construção	11,5	8,2	1,3
Outras Indústrias	2,4	1,5	0,6
Secundário	35,2	25,3	1,3
Comércio	14,1	17,4	4,1
Serviços	21,4	25,6	3,9
Serviço Auxiliar	3,8	5,1	4,6
Transporte e Comunicações	5,6	5,4	2,9
Social	10,3	12,6	4,1
Administração Pública	5,8	6,3	3,4
Outra Atividade	3,9	2,3	0,3
Terciário	64,8	74,7	3,7
Total	100,0	100,0	3,0

Fonte: IBGE, PNAD 1981 e 2001

tacando-se, pela intensidade com que criaram novas oportunidades de trabalho remunerado, os serviços auxiliares da atividade econômica, o comércio, as atividades sociais (saúde, educação, previdência e assistência social), a prestação de serviços (pessoais domésticos, domiciliares, de alojamento, alimentação, reparação, manutenção e lazer) e a administração pública. A geração de oportunidades de trabalho remunerado foi um pouco menos intensa em transporte e comunicação, mas o único setor terciário que não ampliou as oportunidades para ocupar a população ativa foram as atividades no qual sobressaem finanças e imóveis. O peso do setor terciário na ocupação total em atividades não-agrícolas passou de pouco menos de 2/3 para 3/4.

A geração de oportunidades para ocupar a PEA foi muito intensa para o crescimento do produto verificado no período examinado. Houve um declínio setorialmente generalizado do rendimento médio do trabalho (Tabela 5). Os únicos setores de atividade sem queda significativa no rendimento do trabalho foram os setores em que predomina o emprego público (atividades sociais e administração pública) e o setor que tem o menor rendimento médio do trabalho (prestação de serviços, que inclui serviços pessoais, domésticos, domiciliares, de alojamento e alimentação, de reparação e manutenção e lazer). A queda do rendimento médio do trabalho chegou a 22,3% na indústria de transformação e a 24,5% nas outras indústrias (extração mineral e serviços de utilidade pública). No conjunto do setor secundário, a queda do rendimento médio do trabalho foi de 19,6%, enquanto no setor terciário foi de apenas 5,2%. Os únicos setores terciários com queda mais expressiva do rendimento médio do trabalho foram, justamente, os setores com menor ampliação das oportunidades para ocupar a população ativa (outras atividades em que sobressaem finanças e imóveis e transporte e comunicação). Os setores da atividade não agrícola que apresentaram maior ampliação das oportunidades de trabalho remunerado não foram os que tiveram maior redução no rendimento médio do trabalho.

Tabela 5
Remuneração média das ocupações não-agrícolas remuneradas segundo setor de atividade
Brasil - 1981 e 2001

Setor de atividade	Remuneração Média		Variação
	1981	2001	
Indústria	117,9	101,3	-22,3
Construção	71,4	71,8	-9,1
Outras Indústrias	140,8	117,7	-24,5
Secundário	104,3	92,8	-19,6
Comércio	93,7	95,0	-8,3
Serviços	46,5	56,7	10,2
Serviço Auxiliar	172,6	190,4	-0,3
Transporte e Comunicações	127,1	119,5	-15,0
Social	108,3	119,3	-0,4
Administração Pública	134,6	158,8	6,7
Outra Atividade	197,1	187,9	-13,9
Terciário	97,7	102,5	-5,2
Total	100,0	100,0	-9,6

Fonte: IBGE. PNAD 1981 e 2001

No setor secundário, os dois setores com rendimento do trabalho maior que a média das atividades não-agrícolas tiveram forte queda de rendimento e se aproximaram da média geral. O próprio rendimento médio do setor secundário, que era pouco maior que a média geral, caiu abaixo desta, ocorrendo o contrário com o setor terciário, que tinha rendimento do trabalho pouco menor que a média geral e passou a ter rendimento algo maior do que a média. No terciário, as diferenças setoriais de rendimento são maiores que no secundário e continuam muito grandes. Nos setores terciários com rendimento abaixo da média geral, como comércio e prestação de serviços, houve uma aproximação com relação à média geral, notadamente na prestação de serviços, onde é muito baixo o rendimento e houve aumento de poder de compra. Em setores terciários com rendimento bem maior que a média geral, como transporte e comunicação e outras atividades (finanças e imóveis), também houve uma aproximação em relação à média geral. Porém, em setores terciários de rendimento relativamente elevado como serviços auxiliares da atividade econômica e administração pública ou mesmo em atividades sociais que não tinha rendimento tão elevado, aumentou a distância em relação à média geral dos rendimentos do trabalho em atividades não-agrícolas.

No contexto da grande desigualdade de rendimentos do trabalho que vigora no Brasil, são relativamente pequenas as diferenças de rendimento médio setorial, pois o desvio padrão dos rendimentos setoriais médios equivale a pouco menos de 40% da média geral e diminuiu em proporção semelhante à queda no poder de compra do rendimento médio. Setores com rendimento próximo da média como indústria de transformação e comércio abrangem, em 2001, 1/3 da ocupação total. Já os setores com rendimento abaixo da média, como construção civil e prestação de serviços, abarcam também 1/3 da ocupação total, do mesmo modo que os setores de elevado rendimento, como outras indústrias, serviços auxiliares da atividade econômica,

Tabela 6
Massa total de rendimentos das ocupações não-agrícolas remuneradas
segundo setor de atividade
Brasil - 1981 e 2001

Setor de atividade	Massa de rendimento		Taxa de crescimento (em%)
	1981	2001	
Indústria	25,2	15,9	0,2
Construção	8,2	5,9	0,8
Outras Indústrias	3,3	1,7	(-15,3)
Secundário	36,7	23,5	0,2
Comércio	13,2	16,5	3,7
Serviços	10,0	14,5	4,4
Serviço Auxiliar	6,5	9,7	4,5
Transporte e Comunicações	7,1	6,5	2,1
Social	11,1	15,0	4,0
Administração Pública	7,8	10,0	3,8
Outra Atividade	7,6	4,3	(-8,3)
Terciário	63,3	76,5	3,5
Total	100,0	100,0	2,5

Fonte: IBGE. PNAD 1981 e 2001

transporte e comunicação, atividades sociais, administração pública e outras atividades. A situação era bastante diferente em 1981: a indústria de transformação tinha rendimento acima da média e as atividades sociais, rendimentos próximos da média; os setores de baixo rendimento abrangiam 1/3 da ocupação total, mas os setores com rendimento próximo da média abarcavam somente 24% da ocupação. Os com rendimento maiores que a média respondiam por 43% da ocupação.

Geraram-se oportunidades para ocupar a população ativa em setores terciários de todo tipo de remuneração e não foram os setores que mais ampliaram a ocupação os que tiveram maior declínio de rendimento médio do trabalho. A evolução da massa total de rendimentos do trabalho fornece uma idéia mais precisa de onde foram criadas as oportunidades para realizar atividade econômica depois de 1980 (Tabela 6). No secundário, a massa total de rendimentos do trabalho, em 2001, foi pouco maior do que a de 1981, enquanto no terciário a massa de rendimentos do trabalho aumentou no ritmo anual de 3,5%, elevando a participação do setor de 63,3% para 76,5%. Foi expressivo o aumento da massa de rendimentos do trabalho em todos os setores terciários. A única exceção foram outras atividades (finanças e imóveis) que junto com outras indústrias (extração mineral e serviços de utilidade pública) foram os dois setores com queda absoluta da massa de rendimentos do trabalho, por não terem ampliado o número de ocupados e terem reduzido fortemente o rendimento médio do trabalho.

3. NÍVEL E COMPOSIÇÃO DAS OCUPAÇÕES NÃO-AGRÍCOLAS SEGUNDO TIPO DE OCUPAÇÃO

Uma terceira perspectiva para examinar a evolução da ocupação das pessoas em atividades não-agrícolas, depois de 1980, é proporcionada pela classificação

segundo o tipo de ocupação. Desde este ponto de vista, destaca-se a diminuição do peso das ocupações manuais (Tabela 7). Três setores de atividade são responsáveis pela absorção de 90% das pessoas em ocupações manuais: indústria de transformação, construção civil e serviços de reparação e manutenção. Nesses três setores não deixou de aumentar o número de pessoas em ocupações manuais mas, em todos eles, o ritmo foi bem menor que o do crescimento do total de pessoas ocupadas em atividades não-agrícolas.

Tabela 7
Nível e composição das ocupações não-agrícolas remuneradas segundo setor de atividade Brasil - 1981 e 2001

Tipo de Ocupação	1981	2001	Taxa de Crescimento
Técnico e nível superior	9,3	11,2	4,0
Administrativo	16,4	15,0	2,6
Agropecuária	0,2	0,2	3,7
Manual	29,0	23,5	1,9
Venda e atendimento ao público	11,8	15,1	4,3
Transporte e comunicação	5,7	5,4	2,8
Prestação de serviço	12,9	14,8	3,7
Outra ocupação	14,7	14,8	3,0
Total	100,0	100,0	3,0

Fonte: IBGE. PNAD 1981 e 2001

Outros tipos de ocupação que também perderam participação na geração de oportunidades para ocupar a PEA em atividades não-agrícolas foram as administrativas e as de transporte e comunicações. As ocupações administrativas estão presentes em todos os setores de atividade e a relativamente pequena ampliação de pessoas envolvidas neste tipo de ocupação deve-se exclusivamente ao mau desempenho de bancos e indústria de transformação, onde diminuiu ou aumentou muito pouco a ocupação de administrativos que, entretanto, cresceu muito em comércio, atividades sociais, serviços auxiliares da atividade econômica e prestação de serviços. Já nas ocupações, 2/3 estão no setor transporte e comunicações, mas não é insignificante o peso de indústria, comércio e administração pública. O crescimento do número de pessoas em ocupações de transporte e comunicações foi pouco intenso na indústria e muito intenso em comércio e administração pública.

As ocupações que tiveram intenso crescimento foram vendas e atendimento ao público, ocupações técnicas de nível médio e superior e ocupações de prestação de serviços. Nas ocupações de prestação de serviços, 90% são geradas pelo setor prestação de serviços (pessoais, domésticos, domiciliares, de alojamento e alimentação, de reparação e manutenção, de lazer). O setor comércio responde por 3/4 das ocupações de vendas e atendimento ao público, mas não é desprezível o peso da prestação de serviços e da indústria de transformação. Essas ocupações cresceram pouco na indústria e muito na prestação de serviços, inclusive em ritmo superior ao verificado no próprio comércio. Em ocupações técnicas de nível médio e superior, as atividades sociais respondem por quase 2/3, mas não é insignificante o peso de ser-

viços auxiliares da atividade econômica, administração pública e indústria. Em todos esses setores, mesmo na indústria, foi intenso o crescimento do número de pessoas em ocupações técnicas de nível médio e superior.

Finalmente, o resíduo outras ocupações inclui portaria, limpeza, segurança, serviços gerais, além de ocupações mal definidas. Este resíduo tem presença significativa em todos os setores de atividade e, no conjunto, cresceu no ritmo da ocupação total em atividades não-agrícolas. Cresceu pouco ou diminuiu em construção, indústria, extração mineral, serviços de utilidade pública e bancos e se ampliou muito em administração pública, atividades sociais, prestação de serviços, comércio, transporte, comunicações e serviços auxiliares da atividade econômica.

O rendimento médio do trabalho somente aumentou exatamente nos dois tipos de ocupação com piores remuneração (ocupações de prestação de serviços e de portaria, limpeza, segurança e serviços gerais). Nas ocupações técnicas de nível médio e superior e nas ocupações administrativas, que são as com melhores remunerações, o rendimento médio do trabalho diminuiu em proporção semelhante a da média das ocupações em atividades não-agrícolas. A queda no rendimento médio do trabalho foi mais intensa nas ocupações manuais, de venda e atendimento ao público e de transporte e comunicação, onde a remuneração está próxima da média ou abaixo desta, mas não é tão pequena como nas ocupações de prestação de serviços ou mesmo de portaria, limpeza, segurança e serviços gerais (Tabela 8).

Tabela 8
Remuneração média das ocupações não-agrícolas remuneradas segundo setor de atividade Brasil - 1981 e 2001

Tipo de Ocupação	Remuneração Média		Variação em %
	1981	2001	
Técnico e nível superior	190,2	190,9	-9,3
Administrativo	186,7	188,4	-8,8
Agropecuária	95,1	57,1	-45,7
Manual	74,4	67,1	-18,5
Venda e atendimento ao público	91,4	80,4	-20,5
Transporte e comunicação	109,3	103,4	-14,5
Prestação de serviço	28,3	37,0	18,1
Outra ocupação	62,9	75,9	9,0
Total	100,0	100,0	-9,6

Fonte: IBGE. PNAD 1981 e 2001

O aumento do rendimento médio no resíduo - outras ocupações - não foi setorialmente generalizado. Houve queda de rendimento médio neste tipo de ocupação na indústria, extração mineral, serviços de utilidade pública, finanças, transporte e comunicação, ou mesmo no comércio, em que houve importante aumento no número de pessoas neste tipo de ocupação. O aumento do poder de compra das remunerações em portaria, limpeza, segurança e serviços gerais concentrou-se em prestação de serviços, serviços auxiliares da atividade econômica e administração pública, onde coincidiu forte ampliação da ocupação com aumento do rendimento médio do trabalho.

A queda do rendimento médio do trabalho nas ocupações de vendas e atendimento ao público foi intensa no comércio e maior ainda nos demais setores de atividade em que sobressaem prestação de serviços e indústria de transformação. Essa queda do rendimento médio do trabalho em ocupações de vendas do comércio foi bem maior do que a queda do próprio rendimento médio do comércio. O aumento do rendimento do trabalho em ocupações administrativas do comércio suavizou a queda do rendimento médio do trabalho neste setor de atividade.

Nas ocupações manuais, a queda do rendimento médio foi intensa na indústria e mais suave na construção civil, com aumento na prestação de serviços de reparação e manutenção, justamente o setor de atividade que pior remunera as ocupações manuais. Nas ocupações de transporte e comunicação, a queda do rendimento médio foi setorialmente generalizada, maior na indústria do que no comércio e no setor de transporte e comunicação e pequena na administração pública.

A queda do rendimento do trabalho foi intensa em ocupações técnicas de nível médio e superior da indústria e dos serviços auxiliares da atividade econômica e aumentou em atividades sociais e na administração pública. Já nas ocupações administrativas, o rendimento médio do trabalho diminuiu fortemente na indústria e prestação de serviços e aumentou no comércio e na administração pública.

Tabela 9
Massa total de rendimentos das ocupações não-agrícolas remuneradas
segundo setor de atividade
Brasil - 1981 e 2001

Setor de atividade	Massa de rendimento		Taxa de crescimento em %
	1981	2001	
Técnico e nível superior	17,7	21,4	3,5
Administrativo	30,7	28,3	2,1
Agropecuária	0,2	0,1	0,6
Manual	21,6	15,8	0,9
Venda e atendimento ao público	10,7	12,1	3,1
Transporte e comunicação	6,3	5,6	1,9
Prestação de serviço	3,6	5,5	4,6
Outra ocupação	9,2	11,2	3,5
Total	100,0	100,0	2,5

Fonte: IBGE. PNAD 1981 e 2001

A massa de rendimentos do trabalho pouco aumentou em ocupações manuais: cresceu cerca de 2,0% ao ano em ocupações administrativas e de transporte e comunicação, e 3,0% ou mais em ocupações de vendas e atendimento ao público, ocupações técnicas de nível médio e superior, ocupações de portaria, limpeza, segurança e serviços gerais e ocupações de prestação de serviços (Tabela 9). Estas últimas foram as ocupações que proporcionaram uma oportunidade de trabalho remunerado

aos brasileiros em atividades não-agrícolas. Destas, as ocupações técnicas de nível médio e superior proporcionam remunerações relativamente altas em atividades sociais, serviços auxiliares da atividade econômica e administração pública, enquanto nas demais, as remunerações são relativamente baixas nas ocupações de vendas e atendimento ao público em comércio e prestação de serviços, nas ocupações de prestação de serviços próprias deste setor de atividade e nas ocupações de portaria, limpeza, segurança e serviços gerais dos diversos setores mas especialmente de administração pública, atividade social, prestação de serviços, comércio, transporte, comunicação e serviços auxiliares da atividade econômica.

4. CONCLUSÃO

O PIB per capita pouco aumentou desde 1980. Em vista deste fraco desempenho da economia brasileira, pode-se dizer que foi até relativamente intensa a geração de oportunidades para ocupar a população em atividades não-agrícolas, embora insuficiente para evitar o aumento do desemprego aberto e a dificuldade do jovem em entrar no mercado de trabalho. Essa dinâmica de geração de ocupações com pouco aumento do produto resultou em ampliação do emprego em pequenas empresas e no serviço doméstico remunerado e do trabalho por conta própria, além de queda da remuneração, principalmente do emprego assalariado em estabelecimento, que reduziu sua participação na massa total de rendimentos do trabalho de quase três quartos para menos de dois terços.

O setor secundário foi o mais prejudicado pelo parco desempenho da economia brasileira. Sua participação na massa total de rendimentos do trabalho em atividades não-agrícolas diminuiu de mais de um terço para menos de um quarto, enquanto a do setor terciário, simetricamente, aumentou de menos de dois terços para mais de dois quartos. No setor secundário, a massa de rendimentos pouco aumentou e houve um crescimento da ocupação de 1,3% ao ano, diminuindo o rendimento médio em quase 20%. Já no setor terciário, a massa de rendimentos aumentou a 3,5% ao ano, com a ocupação ampliando-se em ritmo ainda maior, de 3,7%, diminuindo o rendimento médio em 5%.

O melhor desempenho do setor terciário em ocupação e rendimentos do trabalho modificou a composição da ocupação e da massa de rendimentos por tipo de ocupação. A massa de rendimentos aumentou em ocupações como técnicos de nível médio e superior, vendas e atendimento ao público, prestação de serviços, portaria, limpeza, segurança e serviços gerais e, num ritmo muito menos intenso, em ocupações administrativas, manuais e de transporte e comunicação. A ocupação, entretanto, cresceu mais intensamente que a massa de rendimentos em todos os tipos de ocupação, exceto nas de menor remuneração, em que o rendimento médio do trabalho aumentou. A queda do rendimento médio foi particularmente forte em ocupações manuais e de transporte e comunicações, onde não foi muito intensa a ampliação da ocupação, e em vendas e atendimento ao público, em que foi intensa a ampliação da ocupação.

A intensa ampliação das ocupações na prestação de serviços e em portaria, limpeza, segurança e serviços gerais não implicou queda do rendimento médio. Tratam-se de ocupações muito mal remuneradas que antes serviam apenas de entrada para o mercado de trabalho mas, sem alternativas de emprego, tornaram-se ocupações definitivas para a população adulta. Continuaram absorvendo jovens com remunerações muito baixas, mas tiveram aumento de rendimento médio que, entretanto, continua muito baixo. Junto com as ocupações técnicas de nível médio e superior, essas ocupações foram as que apresentaram maior aumento da massa total de rendimentos, porém, enquanto as ocupações técnicas e de nível superior abrangem 21,4% da massa total de rendimentos do trabalho nas ocupações não-agrícolas, as ocupações de prestação de serviços e de portaria, limpeza, segurança e serviços gerais, em conjunto, abarcam 16,7% dessa massa de rendimentos e respondem por quase 30% da ocupação não agrícola do país.

Tendências recentes do Mercado de Trabalho no Brasil a partir da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED)*

Mario Marcos Sampaio Rodarte**
Thaiz Silveira Braga***

1. INTRODUÇÃO

Entre 1990 e 2004, a taxa de desemprego apontou diferentes tendências. Após o período de rápida elevação até 1999, o desemprego estabilizou-se, flutuando em torno de um patamar elevado até 2004. Mas isso não representou uma estabilidade da situação dos desempregados: pelo crescente tempo de procura dos desempregados, há deterioração das suas condições de vida. De fato, o tempo de procura dos desempregados deve merecer mais atenção, pois se tornou, ao longo dos anos recentes, um dos índices mais resistentes à melhora, em cenário de lenta recuperação econômica, o que torna o desemprego uma situação mais afiada.

A investigação sobre a mudança da natureza do desemprego, de curta para longa duração é o principal objetivo desse artigo. A fonte privilegiada para a análise é a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), de metodologia desenvolvida pelo DIEESE e a Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados do Estado de São Paulo (SEADE). O levantamento é desenvolvido atualmente em seis importantes áreas metropolitanas do Brasil: São Paulo, Porto Alegre, Distrito Federal, Belo Horizonte, Salvador e Recife. Apesar de mais centrada nas regiões metropolitanas das capitais da Bahia e de Minas Gerais, a abordagem proposta buscou cotejar os dados dessas localidades com as demais regiões metropolitanas, com o intuito de mostrar a abrangência do fenômeno do aumento do tempo de procura, nas grandes cidades brasileiras.

* Os autores agradecem o empenho da equipe técnica do DIEESE na PED pelo levantamento de dados utilizados neste trabalho. Várias das idéias contidas neste estudo emergiram das discussões com Lúcia dos Santos Garcia (PED Região Metropolitana de Porto Alegre), a quem os autores mostram-se gratos, inclusive pela leitura crítica do texto. Quaisquer incorreções que porventura tenham restado são de responsabilidade dos autores.

** Coordenador da Pesquisa de Emprego e Desemprego da Região Metropolitana de Belo Horizonte pelo DIEESE; Doutorando em Demografia e Mestre em Economia pelo Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Universidade Federal de Minas Gerais (CEDEPLAR/UFMG). E-mail: mario@dieese.org.br ou mrodarte@uol.com.br

*** Coordenadora da Pesquisa de Emprego e Desemprego da Região Metropolitana de Salvador pelo DIEESE; Mestre em Economia pela Universidade de Campinas (UNICAMP). E-mail: thaiz@dieese.org.br

O trabalho é composto de quatro partes. A primeira objetivou associar o comportamento do desemprego com os principais acontecimentos econômicos que influenciaram no mercado de trabalho. Mediante uso de uma periodização definida: de 1996 a 1999, e de 2000 a 2004, na segunda parte desse trabalho, são explicitados a dinâmica de crescimento ocupacional e o comportamento dos vários setores econômicos, formas de inserção e categorias ocupacionais. A terceira parte, núcleo central do trabalho, procura investigar a origem dos desempregados e a evolução do tempo de procura por uma nova ocupação, utilizando a mesma periodização usada na seção anterior. Por fim, na conclusão, são feitas algumas reflexões sobre os resultados alcançados no item das considerações finais.

2. O MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO NA DÉCADA DE 90

Na segunda metade da década de 80, a taxa de desemprego total na Região Metropolitana de São Paulo experimentou intensa redução, passando de 12,2% da força de trabalho, em 1985, para 8,7%, em 1989. Essa recuperação, expressa na menor média anual alcançada na série histórica da PED RMSP, decorreu do notável crescimento da ocupação, que, se elevando a 3,5% a.a., superava o ritmo de crescimento não apenas da população em idade ativa (2,2% a.a.), como também o da PEA (2,5% a.a.).

Tabela 1
Estimativas médias da população em idade ativa (PIA), população economicamente ativa (PEA), ocupados, desempregados inativos e taxas de desemprego e de participação Região Metropolitana de São Paulo — 1985 - 2004

Especificações	Anos					Variação anual média (em %)				
	1985	1989	1996	1999	2004	89/85	96/89	99/96	04/99	
<i>(Em mil pessoas)</i>										
PIA	10.787	11.747	13.563	14.445	15.581	2,2	2,1	2,1	1,5	
PEA	6.505	7.177	8.382	8.985	9.941	2,5	2,2	2,3	2,0	
Ocupados	5.711	6.553	7.116	7.251	8.082	3,5	1,2	0,6	2,2	
Desempregados	794	624	1.266	1.734	1.859	-5,8	10,6	11,1	1,4	
Inativos	4.282	4.570	5.181	5.460	5.640	1,6	1,8	1,8	0,7	
<i>(Em %)</i>										
Taxa de participação	60,3	61,1	61,8	62,2	63,8	0,3	0,2	0,2	0,5	
Taxa de desemprego total	12,2	8,7	15,1	19,3	18,7	-8,1	8,2	8,5	-0,6	
Aberto	7,6	6,5	10,0	12,1	11,6	-3,8	6,3	6,6	-0,8	
Oculto	4,6	2,2	5,1	7,2	7,1	-16,8	12,8	12,2	-0,3	
Pelo Trabalho Precário	2,9	1,5	3,8	5,1	5,1	-15,2	14,2	10,3	0,0	
Pelo Desalento	1,7	0,7	1,3	2,1	1,9	-19,9	9,2	17,3	-2,0	

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego; IBGE. Censo Demográfico de 1980 e 1991

Obs.: Estimativas de 1985 e 1989, feitas através de interpolação intercensitária

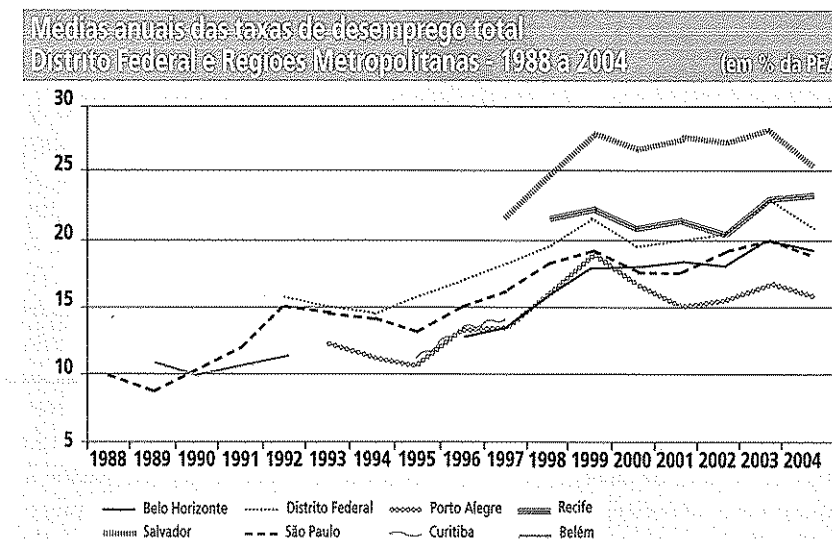
A reversão deste quadro ocorreu no decênio seguinte, quando a taxa de desemprego da metrópole paulistana iniciou uma trajetória oscilante em torno de uma tendência de ascensão, que resultou em patamares que se aproximavam de 20,0% da

PEA, em 1999. Este não foi um fenômeno localizado. As séries mais longevas da metodologia PED (Distrito Federal, e Porto Alegre), assim como as experiências de investigação desta pesquisa que foram interrompidas durante a década de 1990, revelam ser este período de crescimento escalar do desemprego.

A evolução da taxa de desemprego da Região Metropolitana de Salvador, apesar de descontinuada entre 1989 a 1996, corrobora esta afirmação. De outro lado, a evolução da taxa de desemprego das regiões metropolitanas com séries mais jovens (Recife e Belo Horizonte) sugere que o desemprego seria menor no início da década de 1990. Já as pequenas séries interrompidas de Belém e Curitiba mostram níveis baixos de desemprego no início e meados da década, respectivamente, mas apontam, no caso de Curitiba, principalmente, para uma trajetória de ascensão da proporção de desempregados na PEA, de 1995 a 1997.

Ao longo da década, além da intensidade da elevação, sobressai a sincronia com que evoluem as taxas de desemprego nas regiões metropolitanas investigadas pela PED. Tal fato sugere que os mercados de trabalho locais se mantinham muito mais influenciados pela dinâmica das políticas econômicas nacionais do que por determinantes regionais. Já as especificidades econômicas dos estados estariam relacionadas, quase sempre, aos patamares diferenciados das taxas de desemprego em suas áreas metropolitanas (Gráfico 1). Ademais, peculiaridades regionais, tanto da estrutura produtiva, quanto no âmbito das ações públicas, poderiam estar na raiz de alterações temporárias observáveis em mercados de trabalho locais, afastando-os de determinado padrão de comportamento ou gerando distinções na intensidade com que ocorrem fenômenos comuns nas demais regiões. Isto pôde ser visto na melhora ocorrida na Região Metropolitana de Porto Alegre, entre 1999 e 2002.

Gráfico 1



Fonte: DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. Pesquisa de Emprego e Desemprego - PED

No conjunto, porém, foi a política econômica nacional, caracterizada brevemente por uma agenda pautada pela abertura comercial, acompanhada de austeridade monetária, que se fez prevalecer sobre os resultados do mercado de trabalho. Os períodos de maior crescimento do desemprego coincidem justamente com os momentos em que essa agenda política mais influenciou negativamente a produção nacional.

O primeiro momento de revés no mercado de trabalho ocorreu de 1990 a 1992, caracterizado pela primeira tentativa de estabilização econômica, com o "Plano Collor" ou "Brasil Novo". Nesse período, o PIB apresentou retração de 4,8%, e a taxa de desemprego na Grande São Paulo, ampliação de 74,7%, ao passar de 8,7%, em 1989, para 15,2% da PEA, em 1992.

O período compreendido entre o governo Collor e o primeiro ano do Plano Real, de 1993 a 1995, com uma política monetária mais frouxa, foi o momento em que se verificou crescimento do PIB e redução nas taxas de desemprego, sem contudo, volta ao nível apresentado no final da década de 1980, para o caso da Grande São Paulo. De fato, nenhuma região metropolitana pesquisada, na década de 90, apresentou taxas de desemprego total de um dígito, tal como se observou entre 1986 e 1989, na região metropolitana paulista.

Entre 1996 e início de 1999, o mercado de trabalho conheceu o lado mais negativo da política de câmbio fixo, seja, o atributo de "importar crises" de outros países. As principais foram a do Sudeste Asiático (1997) e a da Rússia (1998). Nessas situações de crise, havia um esgotamento da liquidez do estado anterior. A manutenção do câmbio era feita por meio da elevação das taxas de juros. A política cambial, que já estava fora da realidade, tornou-se insustentável com esses eventos, o que redundou no colapso cambial e na mudança de regime, em janeiro de 1999. A magnitude da "importação da crise" pode ser sugerida pela escalada do desemprego em todas as regiões metropolitanas analisadas (Gráfico 1 e Tabela 12).

O período pós-Plano Real, na sua primeira formulação, surpreendeu menos pela reação da atividade econômica do que pela melhora em alguns indicadores do mercado de trabalho, como a volta ao crescimento mais acelerado do nível ocupacional. Contudo, o ritmo mais célere de criação dos postos de trabalho não resultou na redução da taxa de desemprego em igual ritmo. Nas áreas metropolitanas pesquisadas, houve uma relativa estabilidade da proporção de desempregados, em patamar muito elevado em relação à década de 1980, e mesmo em comparação com a década de 1990, nos anos que antecederam a derrota definitiva da política de câmbio fixo valorizado. Além disso, o período recente caracterizou-se por um agravamento da situação dos desempregados, com o aumento do tempo médio de procura.

No período anterior, até 1999, tempo médio de procura e taxa de desemprego cresciam em ritmos semelhantes, o que sugeria a relação causal entre as duas variáveis. A partir de então, a evolução expansiva do tempo de procura passou a adquirir certa autonomia em relação ao comportamento da taxa de desemprego (Gráfico 2). Em outras palavras, o tempo de procura tornou-se um indicador mais resistente à melhora no cenário econômico. Isso é mostrado de forma emblemática

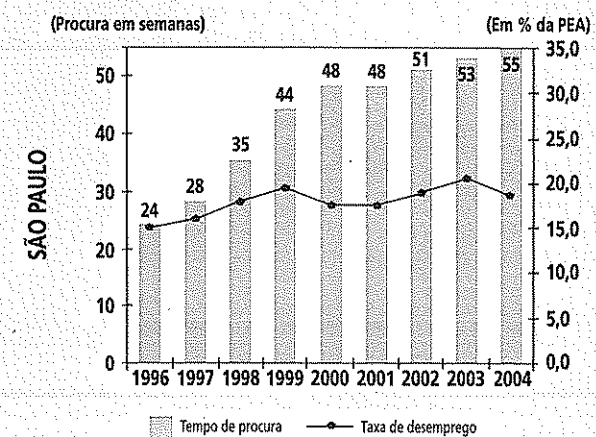
em dois momentos do período pós-Plano Real: o primeiro, entre 1999 e 2000; e o segundo, entre 2003 e 2004. Em ambos os casos, a recuperação econômica resultou na redução do desemprego, porém acompanhada, curiosamente, de estabilidade, ou mesmo de aumento do tempo de procura. Na Grande São Paulo, por exemplo, o declínio da taxa de desemprego total, entre 1999 e 2000, de 19,3% para 17,6%, foi simultâneo à elevação do tempo de procura, de 44 para 48 semanas.

Mais recentemente, em 2004, a estabilidade monetária, proporcionada pelas elevações constantes dos juros e a austeridade fiscal, não se tornaram fatores impeditivos da recuperação do crescimento. O bom desempenho da economia doméstica refletiu o cenário externo favorável, que permitiu que o país se beneficiasse do comércio internacional em expansão e da liquidez externa abundante. Como resultado, as taxas de crescimento dos diversos setores econômicos se sustentaram em patamares elevados, com crescimento do PIB em 4,9%, com resultados positivos sobre a expansão ocupacional. O virtuosismo econômico gerou a esperada redução do desemprego em todas as regiões metropolitanas analisadas, porém com aumento no tempo de procura em todos os casos, exceto na Grande Porto Alegre, onde o indicador manteve-se estável.

Em busca de mais elementos para analisar as mutações do desemprego, na próxima seção, analisa-se a ruptura da evolução do crescimento das ocupações entre o período de 1996 e 1999, e o período posterior, de 2000 a 2004.

Gráfico 2 - A

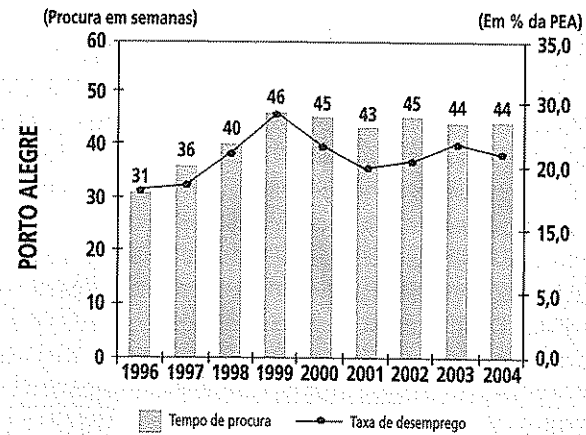
**Evolução do tempo de procura e da taxa de desemprego total
Regiões Metropolitanas e Distrito Federal - 1996 a 2004**



Fontes: DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. Pesquisa de Emprego e Desemprego - PED

Gráfico 2 - B

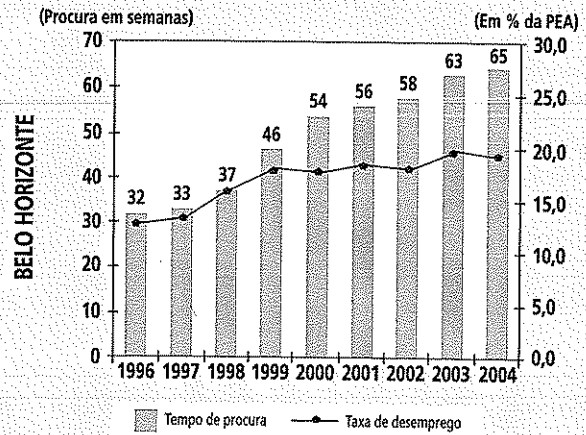
Evolução do tempo de procura e da taxa de desemprego total
Regiões Metropolitanas e Distrito Federal - 1996 a 2004



Fontes: DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Gráfico 2 - C

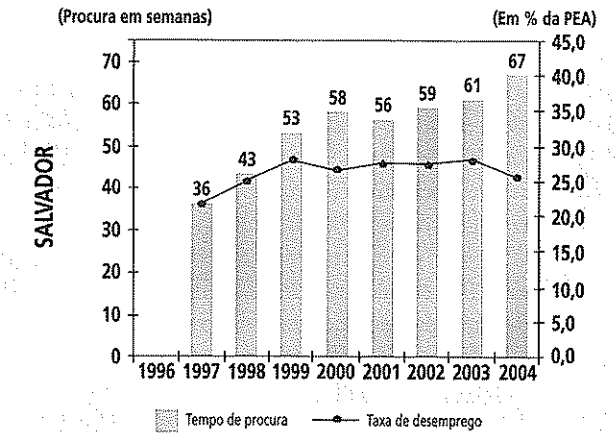
Evolução do tempo de procura e da taxa de desemprego total
Regiões Metropolitanas e Distrito Federal - 1996 a 2004



Fontes: DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Gráfico 2 - D

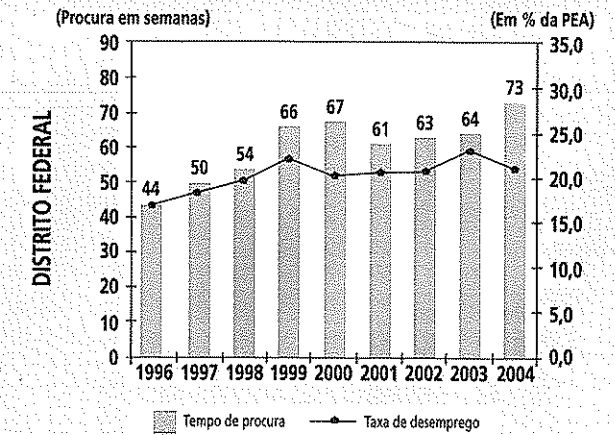
Evolução do tempo de procura e da taxa de desemprego total
Regiões Metropolitanas e Distrito Federal - 1996 a 2004



Fontes: DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Gráfico 2 - E

Evolução do tempo de procura e da taxa de desemprego total
Regiões Metropolitanas e Distrito Federal - 1996 a 2004



Fontes: DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

3. DINÂMICA OCUPACIONAL METROPOLITANA

Nesta seção, analisa-se a ruptura da evolução do crescimento das ocupações entre 1996 e 1999 e de 2000 a 2004.

3.1. Período 1996-1999: crise do mercado de trabalho

Um dos aspectos marcantes na evolução ocupacional, entre 1996 e 1999, foi a baixa capacidade de a atividade produtiva gerar postos de trabalho. Nas seis regiões metropolitanas analisadas, o ritmo de geração de ocupação foi inferior ao crescimento da população em idade ativa (PIA). Na Grande Salvador, o crescimento ocupacional chegou a ser negativo, de 1,1% a.a., entre 1997 e 1999, enquanto a PIA obtinha incremento de 2,7% a.a. no mesmo período. Na Região Metropolitana de São Paulo, o crescimento da PIA era menor (2,1% a.a.), mas o incremento ocupacional também era inferior ao ritmo demográfico da PIA (0,6% a.a.). O descompasso do ritmo de crescimento das ocupações para atender às necessidades da sociedade de

Tabela 2
Variação anual média da população em idade ativa (PIA), segundo segmentos da população economicamente ativa (PEA) e inativos e das taxas de desemprego e participação
Regiões Metropolitanas e Distrito Federal — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	São Paulo				Distrito Federal				Porto Alegre			
	99/96	02/99	04/02	04/99	99/96	02/99	04/02	04/99	99/96	02/99	04/02	04/99
PIA	2,1	1,6	1,4	1,5	3,3	3,3	3,3	3,3	2,3	1,9	1,7	1,8
PEA	2,3	2,3	1,7	2,0	4,2	4,6	3,3	4,1	4,5	1,4	2,0	1,7
Ocupados	0,6	2,4	1,9	2,2	1,9	5,2	3,2	4,4	2,1	2,9	1,7	2,4
Desempregados	11,1	1,8	0,8	1,4	14,6	2,4	3,7	2,9	18,3	-5,6	3,9	-1,9
Inativos	1,8	0,4	1,0	0,7	1,8	1,1	3,2	1,9	-0,6	2,5	1,3	2,0
Taxa de participação	0,2	0,7	0,2	0,5	0,9	1,3	0,0	0,8	2,2	-0,5	0,3	-0,1
Taxa de desemprego total	8,5	-0,5	-0,8	-0,6	9,9	-2,0	0,2	-1,1	13,2	-7,0	1,9	-3,5
Aberto	6,6	0,0	-2,1	-0,8	10,1	-3,8	0,9	-1,9	10,0	-6,2	3,4	-2,4
Oculto	12,2	-1,4	1,4	-0,3	9,4	1,0	0,2	0,6	19,9	-8,4	-0,9	-5,5
Pelo Trabalho Precário	10,3	-1,3	2,0	0,0	10,9	-0,6	-0,5	-0,5	17,0	-10,9	1,5	-6,1
Pelo Desalento	17,3	-1,6	-2,5	-2,0	7,5	2,9	0,9	2,1	28,1	-3,3	-5,4	-4,1

Especificações	Belo Horizonte				Salvador				Recife			
	99/96	02/99	04/02	04/99	99/96	02/99	04/02	04/99	99/96	02/99	04/02	04/99
PIA	2,9	2,8	2,7	2,8	2,7	2,8	2,8	2,8	2,0	1,8	2,0	1,9
PEA	3,2	3,7	4,4	4,0	3,0	3,9	2,5	3,3	2,4	1,3	0,9	1,2
Ocupados	1,1	3,7	3,6	3,6	-1,1	4,1	3,8	4,0	1,8	2,1	-0,9	0,9
Desempregados	15,7	4,1	7,7	5,6	16,5	3,4	-1,0	1,6	4,5	-1,5	7,6	2,1
Inativos	2,5	1,5	0,3	1,0	2,3	1,0	3,2	1,9	1,5	2,4	3,3	2,8
Taxa de participação	0,3	0,9	1,6	1,2	0,3	1,1	-0,2	0,6	0,4	-0,5	-1,1	-0,8
Taxa de desemprego total	12,1	0,4	4,3	1,9	13,2	-0,5	-3,4	-1,6	2,3	-2,8	6,7	0,9
Aberto	14,8	-0,9	4,7	1,3	12,2	1,5	-4,4	-0,9	0,0	-1,7	13,0	3,9
Oculto	7,6	2,7	0,8	1,9	14,7	-3,1	-1,8	-2,6	5,1	-4,0	-1,7	-3,1
Pelo Trabalho Precário	9,2	-1,6	0,0	-0,9	18,3	-2,4	-1,3	-2,0	11,3	-7,3	-3,2	-5,7
Pelo Desalento	4,0	11,6	2,0	7,6	7,5	-4,7	-3,2	-4,1	-2,2	0,0	0,0	0,0

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

trabalho tornava-se ainda mais evidente, com a análise do crescimento efetivo da força de trabalho (PEA), mais acelerado que o aumento da população em idade adulta devido a mudanças do comportamento da sociedade, como a entrada da mulher no mercado de trabalho. Na área metropolitana da capital gaúcha, o crescimento da PEA era de 4,5% a.a., mas as ocupações cresciam a 2,1% a.a. (Tabela 2), o que resultava na rápida formação do estoque de desempregados.

Em relação aos setores de atividade econômica, no estudo das regiões metropolitanas de Salvador e Belo Horizonte (Tabela 2), dois movimentos distintos afetaram a composição dos ocupados, nesse período: de um lado, constatou-se um decréscimo dos ocupados na indústria, (2,6% a.a., em Belo Horizonte; e 1,7% a.a., em Salvador); de outro lado, observou-se uma expansão de postos de trabalho na construção civil, em ambas as regiões metropolitanas. A desindustrialização, na grande Belo Horizonte, ocorreu tanto nos seus ramos modernos (1,8% a.a.) como no seu segmento tradicional (3,3% a.a.), enquanto na área metropolitana de Salvador, a retração ocupacional havia se circunscrito aos segmentos modernos (6,6% a.a.).

O setor de serviços obteve um baixo crescimento em Belo Horizonte (1,6% a.a.) e chegou a ser negativo em Salvador (1,0% a.a.). Na área metropolitana da capital mineira, o fraco crescimento dos serviços foi reflexo especialmente da retração do segmento de reformas e reparação (5,1%) e do pequeno crescimento nos serviços distributivos (1,0% a.a.). Os mesmos subsetores contribuíram para o crescimento negativo dos serviços na Grande Salvador, mas o subsetor de serviços pessoais também influiu, ao ficar 0,5% menor a cada ano, em média.

Deve-se observar que nesse momento de crise, as duas formas de inserção com maiores rendimentos se retraíram em ambas as áreas metropolitanas: assalaria-

Tabela 3
Variação anual média dos ocupados, segundo setor e subsectores de atividade
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	99/96	02/99	04/02	04/99	99/97	02/99	04/02	04/99
Ocupados	1,1	3,7	3,6	3,6	-1,1	4,1	3,8	4,0
Indústria	-2,6	3,9	3,3	3,7	-1,7	4,9	5,0	4,9
Moderna	-1,8	3,1	5,5	4,0	-6,6	7,3	11,3	8,9
Tradicional	-3,3	4,6	1,7	3,5	2,0	3,2	0,9	2,2
Construção civil	5,6	-12,1	-7,5	-10,3	3,1	6,4	-3,7	2,2
Serviços	1,6	4,8	4,4	4,6	-1,0	4,2	3,8	4,0
Produtivos	2,5	4,3	4,2	4,2	0,9	6,1	2,2	4,5
Distributivos	1,0	4,9	3,0	4,1	-5,0	4,6	5,4	4,9
Sociais	2,9	4,4	6,9	5,4	1,8	3,7	5,4	4,3
Pessoais	2,1	2,7	2,5	2,6	-0,5	3,5	2,9	3,3
Reformas e reparação	-5,1	11,1	6,1	9,1	-1,5	2,9	0,5	1,9
Outros serviços	9,8	5,2	6,8	5,8	2,5	8,7	1,8	5,9
Outros Setores	-2,4	-5,4	8,7	0,0	-7,8	-13,5	16,8	-2,5
Sem informação	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
Nota: (1) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria

dos no setor público (3,3% a.a., na RMS; e 1,6% a.a., na RMBH); e os empregadores (6,7% a.a., na RMS; e 2,5% a.a., na RMBH). Tais movimentos sugerem a crise permeando, de um lado, o setor público, e de outro, o número de negócios no setor privado (Tabela 4). Também merece destaque a busca, nesse período, de formas flexíveis de trabalho, processo em grande parte conhecido como terceirização, pela subcontratação de assalariados e contratação de autônomos por empresas. Nesse período, o número de assalariados subcontratados no setor privado obtinha incrementos expressivos de 9,8% anuais, na região soteropolitana, e de 7,9%, na RMBH. Nessa última, o uso da contratação de autônomos nas empresas também havia se ampliado: 4,2% a.a.

Tabela 4
Variação anual média dos ocupados, segundo posição na ocupação
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	99/96	02/99	04/02	04/99	99/97	02/99	04/02	04/99
Ocupados	1,1	3,7	3,6	3,6	-1,1	4,1	3,8	4,0
Assalariados Total	0,3	4,9	3,1	4,2	1,0	4,9	3,8	4,5
Ass. no Setor Privado	0,9	5,3	2,9	4,4	2,6	6,3	4,1	5,4
Subcontratados	7,9	-2,5	14,0	3,8	9,8	3,6	15,0	8,0
Com Carteira	1,0	4,5	4,5	4,5	3,0	6,5	4,6	5,7
Sem Carteira	0,9	8,3	-2,6	3,8	0,9	5,7	2,9	4,5
Ass. no Setor Público	-1,6	3,4	4,0	3,6	-3,3	1,2	2,7	1,8
Autônomo	4,8	2,1	4,8	3,2	-2,5	3,0	4,5	3,6
Trab. para o Público	4,9	2,4	2,5	2,5	-2,9	3,9	4,9	4,3
Trab. para Empresa	4,2	1,7	12,1	5,7	0,0	-1,3	4,0	0,8
Empregadores	-2,5	3,8	-0,6	2,0	-6,7	7,0	3,0	5,4
Empregdos Domésticos	1,5	1,6	2,3	1,9	-3,1	3,0	1,7	2,5

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Tabela 5
Variação anual média dos ocupados, segundo categoria ocupacional
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	99/96	02/99	04/02	04/99	99/97	02/99	04/02	04/99
Ocupados	1,1	3,7	3,6	3,6	-1,1	4,1	3,8	4,0
Direção e Planejamento	-3,4	4,6	0,4	2,9	-3,4	4,0	1,7	3,1
Empresário, Diretor e Gerente	-9,8	2,3	-4,7	-0,5	-7,3	2,7	-2,3	0,6
Planejamento e Organização	5,1	6,8	4,2	5,7	0,0	5,8	4,4	5,3
Execução	1,9	3,0	3,0	3,0	-2,2	4,8	3,3	4,2
Qualificadas	3,5	2,6	5,8	3,8	0,5	5,8	4,0	5,1
Semi qualificadas	2,6	4,1	3,0	3,6	-2,5	5,1	4,9	5,0
Não qualificadas	-0,8	0,5	1,1	0,7	-3,2	3,7	-1,2	1,7
Apoio	1,3	4,2	6,4	5,0	0,5	2,7	5,7	3,9
Não Operacionais	2,2	7,6	6,0	7,0	3,7	5,7	8,5	6,8
Serviços de escritório	-2,7	2,1	3,5	2,7	3,0	1,4	2,7	1,9
Serviços gerais	3,9	2,7	8,4	4,9	-3,6	0,4	6,1	2,6

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Segundo as categorias ocupacionais (Tabela 5), além da redução dos empresários, houve retração entre os ocupados não qualificados na execução, em ambas as regiões: de serviços gerais, em Salvador; e de serviços de escritório, na Grande Belo Horizonte.

3.2. Período 2000-2004: moderada recuperação do mercado de trabalho

O ano de 2000 marca a ruptura de tendência da situação do mercado de trabalho em relação ao período anterior. O advento de uma nova fase pode ser caracterizada, basicamente, pelo ritmo célere e consistente de geração de ocupações e que, com a exceção da Grande Recife, foi até mesmo superior ao crescimento da população em idade ativa. De fato, em quatro das seis áreas metropolitanas analisadas, o crescimento do nível ocupacional chegou a ser superior ao elevado crescimento da PEA, o que ocasionou redução do desemprego em relação aos níveis de 1999 (Tabela 2).

Mas essa recuperação, entretanto, foi moderada, na medida em que o incremento ocupacional não reduziu a taxa de desemprego aos níveis de meados da década de 90. Nesse período, a ocupação crescia 2,2% ao ano, enquanto a PEA aumentava em um ritmo de 2,0% a.a. na RM São Paulo. No Distrito Federal, a PEA crescia 4,1% a.a., mas o incremento ocupacional era ainda maior (4,4% a.a.) - Tabela 2.

Por setor de atividade nas áreas metropolitanas de Salvador e Belo Horizonte, observa-se que a aceleração do crescimento das ocupações decorreu da retomada da capacidade de geração de postos de trabalho de setores que cresciam mais lentamente na fase anterior, ou mesmo que estavam se retraindo, como a indústria. Nesse último setor, é emblemático o comportamento do subsetor moderno industrial, na Grande Salvador, que da posição de segundo subsetor que mais encolhia no primeiro período havia passado a ser o que mais se expandia no período 2000-2004 (Tabela 3). Os segmentos tradicionais da indústria imitaram a evolução do setor moderno, embora em menor intensidade, em ambas as regiões metropolitanas. Dentre os subsectores que já cresciam no primeiro período, mas que aceleraram a geração de postos de trabalho posteriormente, deve-se mencionar os serviços sociais e os serviços produtivos. O comportamento desses subsectores sugere que o processo de terciarização da economia, na fase mais recente, deva ser atribuído à complexificação da economia em expansão.

A construção civil foi o único setor a ter o comportamento inverso, ao desacelerar, no caso de Salvador; e mesmo retraindo seu nível ocupacional, no caso de Belo Horizonte. Nesse último caso, o comportamento de crescimento de 5,6% a.a., no período 1996-1999, foi substituído por uma dinâmica de expressiva retração de 10,5% a.a., no período 2000-2004 (Tabela 3).

Pela análise da forma de inserção, observa-se que a recuperação moderada do mercado de trabalho também refletiu na retomada da sua formalização, uma vez que se notou crescimento mais expressivo dos trabalhadores assalariados com carteira no setor privado, em ambas as áreas metropolitanas, e em especial, em Salvador (5,7% a.a.); e na reversão de tendência, de redução para aumento, entre assalariados

no setor público (Tabela 4). Ainda sobre os assalariados no setor privado, deve-se mencionar a desaceleração do crescimento do segmento dos subcontratados, entre os dois períodos, o que sugere o aumento da qualidade desses postos de trabalho.

Embora se tenha mantido positiva a taxa de crescimento dos autônomos em ambas as regiões metropolitanas, essa expansão foi menos intensa que a média do crescimento das ocupações. Similar ao observado entre os assalariados no setor público, os empregadores, que apresentaram redução ao longo do primeiro período, se expandiram na fase subsequente, o que pode estar refletindo sobre o aumento do número de negócios e das iniciativas empreendedoras (Tabela 4). Por categoria ocupacional, observou-se que os maiores incrementos, em ambas as regiões, tenderam a ocorrer em grupos de profissões que tinham sofrido menos com o limitado crescimento ocupacional no período anterior, como as ocupações qualificadas e semiqualificadas, e as atividades de planejamento e organização (Tabela 5).

4. EVOLUÇÃO DO DESEMPREGO

4.1. Período 1996-1999: crise do mercado de trabalho

O recrudescimento do desemprego, de 1996 a 1999, assumiu características distintas nas regiões metropolitanas analisadas. Nas regiões metropolitanas de São Paulo, Porto Alegre, Salvador e Recife, o aumento do desemprego incidiu mais no seu componente oculto, tanto no desemprego oculto pelo desalento como no oculto pelo trabalho precário. Na Região Metropolitana de Belo Horizonte e no Distrito Federal, entretanto, o desemprego aberto havia crescido com maior intensidade (Tabela 13).

Na análise das regiões metropolitanas de Salvador e Belo Horizonte, é notório o fato de que o desemprego cresceu no componente das pessoas com experiência anterior de trabalho. Por outro lado, a participação das pessoas sem experiência anterior não havia variado muito, entre 1996 e 1999 (Tabela 19).

Dada a maior relevância do movimento do aumento do desemprego das pessoas com experiência anterior, decidiu-se, nesse estudo, investigar mais detidamente as origens dos desempregados com experiência, segundo aspectos da sua antiga inserção. Complementa a análise dos ritmos de crescimentos dos setores o índice de geração de desemprego, que, ao relacionar a proporção de desempregados com a proporção de ocupados no mesmo setor, fornece um elemento para se avaliar se o setor está gerando mais desempregados (quando maior que um), ou mesmo contribuindo para não elevar os desempregados (se menor que um)¹.

Como a evolução dos ritmos de crescimento da ocupação já sugeria, eram os subsetores da indústria que apresentavam índices elevados de geração de desemprego, entre 1996-1999. Deve-se ressaltar que, já em 1996, esse índice era maior que um, o que sugere um processo de retração já em curso no início do período analisado. Ao longo do período, enquanto o índice do segmento moderno da indústria havia se elevado, o oposto havia acontecido com o subsetor tradicional (Tabela 6).

1. Uma exposição mais detalhada sobre o Índice de Geração de Desemprego é encontrada no Informativo Cel (2004: 2), e seu primeiro emprego deu-se no estudo do Informativo PED-RMBH (1996).

Tabela 6
Índice de geração de desemprego, segundo setores e subsetores de atividade
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004
(em %)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	1996	1999	2002	2004	1997	1999	2002	2004
Ocupados	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Indústria	1,2	1,2	1,1	1,0	1,4	1,4	1,1	1,1
Moderna	1,1	1,2	1,1	0,8	1,2	1,4	0,8	0,8
Tradicional	1,3	1,2	1,0	1,1	1,5	1,4	1,4	1,4
Construção civil	1,4	1,5	2,0	2,1	2,2	2,6	2,6	2,8
Serviços	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Produtivos	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	1,0	0,9	1,0
Distributivos	1,1	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0
Sociais	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,5	0,5
Pessoais	1,1	1,3	1,3	1,4	1,1	1,1	1,2	1,2
Reformas e reparação	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	0,9	1,0	1,1
Outros serviços	1,1	1,0	1,0	1,0	(1)	(1)	0,8	0,9
Outros Setores	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Sem informação	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
Nota: (1) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria

Tabela 7
Variação anual média do tempo médio de procura dos desempregados com
experiência, segundo setor e subsetores de atividade do último trabalho
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004
(em %)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	99/96	02/99	04/02	04/99	99/97	02/99	04/02	04/99
Ocupados	11,7	9,3	6,5	8,1	21,9	3,5	6,4	4,6
Indústria	11,1	8,9	10,7	9,6	21,5	1,1	6,8	3,3
Moderna	8,1	13,0	6,3	10,2	13,4	1,0	5,2	2,7
Tradicional	12,3	6,7	13,6	9,4	28,4	1,1	8,4	3,9
Construção civil	15,8	8,2	11,6	9,5	28,7	0,6	10,5	4,4
Serviços	11,7	9,3	4,9	7,5	20,8	3,6	6,5	4,7
Produtivos	4,9	7,6	3,5	5,9	21,0	1,1	5,5	2,8
Distributivos	11,7	8,0	4,2	6,5	18,3	3,5	5,5	4,3
Sociais	10,1	6,0	8,5	7,0	24,4	3,5	3,4	3,4
Pessoais	15,9	14,5	2,4	9,5	23,8	6,1	9,5	7,5
Reformas e reparação	10,3	6,6	13,2	9,2	28,7	-0,6	10,1	3,5
Outros serviços	(1)	9,0	5,2	7,4	(1)	15,4	2,4	10,0

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
Nota: (1) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria

Apesar do crescimento ocupacional expressivo, a construção civil apresentou elevado índice de geração de desempregados, tendo crescido mais na Região Metropolitana de Salvador (de 2,2 para 2,6). O oposto ocorreu com o setor de serviços, que manteve o período com índice inferior a um, indicando haver possuído um contingente de ocupados maior em relação à parcela de desempregados provenientes desse setor. Dentro dos serviços, os subsetores com menores índices foram os sociais,

enquanto os pessoais estavam superiores a um (1,3 na Grande Belo Horizonte, e 1,1 na RM de Salvador, em 1999).

A comparação entre os índices de geração de desemprego (Tabela 6) e a evolução do tempo de procura dos desempregados (Tabela 7) induz a relação positiva entre as duas variáveis, ao longo do período. Esta relação torna-se mais evidente nos setores e subsetores que absorviam mão-de-obra menos qualificada, ou seja, na indústria tradicional, na construção civil, nos serviços pessoais e nas reformas e reparação. Embora os desempregados originários desses setores e subsetores tivessem, no início do período, um tempo de procura menor, o crescimento havia sido mais intenso que nos serviços produtivos e sociais, (que tendiam a absorver mão-de-obra mais qualificada), entre 1996 e 1999.

Tabela 8
Índice de geração de desemprego, segundo categoria ocupacional
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	1996	1999	2002	2004	1997	1999	2002	2004
Total	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Direção e Planejamento	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Empresário, Diretor e Gerente	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Planejamento e Organização	(1)	(1)	(1)	(1)	0,4	(1)	(1)	(1)
Execução	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Qualificadas	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6
Semi qualificadas	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
Não qualificadas	1,9	2,1	2,2	2,4	2,0	2,1	2,2	2,4
Apoio	1,2	1,2	1,2	1,1	1,3	1,2	1,1	1,1
Não Operacionais	1,0	1,1	1,0	1,0	1,2	1,1	1,1	0,9
Serviços de escritório	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9	0,7	0,8
Serviços gerais	1,5	1,5	1,4	1,1	1,5	1,4	1,5	1,4
Mal Definidas	0,8	0,8	0,8	0,8	0,4	0,4	0,5	0,6

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais, PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
Nota: (1) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria

Segundo as categorias ocupacionais, as ocupações de baixa qualificação apresentaram índices de geração de desemprego mais elevados. No início do período, no grupo de execução, a única categoria com índice superior à unidade eram as ocupações não qualificadas (1,9, na RMBH, e 2,0, na RMS), enquanto nas categorias de apoio, os maiores índices encontravam-se nos serviços gerais (1,5, nas duas regiões metropolitanas). Ademais, os índices dessas categorias foram ampliados ao longo do período, ou mantiveram-se relativamente estáveis nos seus elevados patamares (Tabela 8).

De forma análoga ao estudo setorial, constatou-se correlação positiva entre os índices de geração de desemprego e o tempo de procura, uma vez que as maiores elevações do tempo de procura incidiram sobre as ocupações não qualificadas de execução, e nos serviços gerais (Tabela 9). Embora tais segmentos de desempregados estivessem associados com menores tempo de procura, no início do período, as mudanças ao longo do período atenuaram essa particularidade das ocupações de baixa qualificação.

Tabela 9
Variação anual média do tempo médio de procura dos desempregados com experiência, segundo categoria ocupacional do último trabalho
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	99/96	02/99	04/02	04/99	99/97	02/99	04/02	04/99
Desempregados	11,7	9,3	6,5	8,1	21,9	3,5	6,4	4,6
Direção e Planejamento	8,1	2,5	13,2	6,6	14,0	3,0	3,5	3,2
Empresário, Diretor e Gerente	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Planejamento e Organização	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Execução	12,9	10,5	5,5	8,4	24,9	3,1	9,1	5,4
Qualificadas	10,8	6,4	13,5	9,2	35,2	-1,1	3,2	0,6
Semi qualificadas	10,3	9,7	6,3	8,3	21,9	2,9	8,0	4,9
Não qualificadas	18,6	11,9	3,9	8,6	24,4	4,6	11,2	7,2
Apoio	10,6	9,3	5,7	7,8	21,5	2,6	3,7	3,0
Não Operacionais	10,9	7,6	0,9	4,8	21,0	1,1	3,2	1,9
Serviços de escritório	4,8	10,5	6,3	8,8	21,2	-1,0	2,9	0,6
Serviços gerais	13,7	9,1	10,9	9,8	21,4	5,9	4,9	5,5

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais, PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Tabela 10
Variação anual média das taxas de desemprego, segundo atributos pessoais
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004

Especificações	Belo Horizonte		Salvador	
	99/96	04/99	99/96	04/99
Total	12,1	1,5	13,2	-1,6
Sexo				
Homens	11,4	1,1	13,3	-2,1
Mulheres	12,8	1,4	13,3	-1,3
Cor				
Negra	9,9	1,8	13,2	-1,6
Não-negra	14,7	0,1	11,7	-2,8
Posição no Domicílio				
Chefe	14,1	0,2	17,3	-2,6
Demais	11,7	1,7	11,8	-1,3
Cônjuge	15,7	2,2	15,2	-2,1
Filho	10,4	1,3	9,4	-1,3
Outros	12,9	3,7	13,9	0,5
Faixa Etária				
De 10 a 14 Anos	4,8	1,1	14,3	-
De 15 a 17 Anos	9,3	5,5	11,4	-1,1
De 18 a 24 Anos	13,8	1,7	12,5	0,2
De 25 a 39 Anos	13,6	1,2	15,3	-1,4
De 40 Anos e mais	7,3	2,7	15,7	-2,3
Nível de Instrução				
Analfabeto	17,8	-	15,4	-2,3
Ensino Fundamental Incompleto	11,0	0,3	13,1	-2,9
Ens.Fund.Compl. e Ens. Médio Incompleto	14,4	3,9	14,4	-0,8
Ens.Médio Compl. e Ens. Sup. Incompleto	16,8	4,0	13,8	1,5
Superior Completo	11,0	2,6	9,4	-1,8
Experiência anterior de trabalho (composição da taxa de desemprego)				
Com Experiência	13,5	0,0	14,9	-1,9
Sem Experiência	6,3	8,0	7,2	-0,8

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais, PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

No período de elevação do desemprego, apesar de indivíduos com atributos pessoais específicos (mulheres, negros, jovens, membros não-chefes de domicílio e indivíduos menos escolarizados) terem sido mais vulneráveis ao desemprego, observou-se também a intensificação do desemprego para homens, chefes de domicílio e indivíduos mais escolarizados (Tabela 10). Deve-se ressaltar que, apesar dos mais jovens terem taxa de desemprego maior que os demais, a incidência do desemprego, ao longo desses anos, foi maior entre as pessoas de 40 anos e mais.

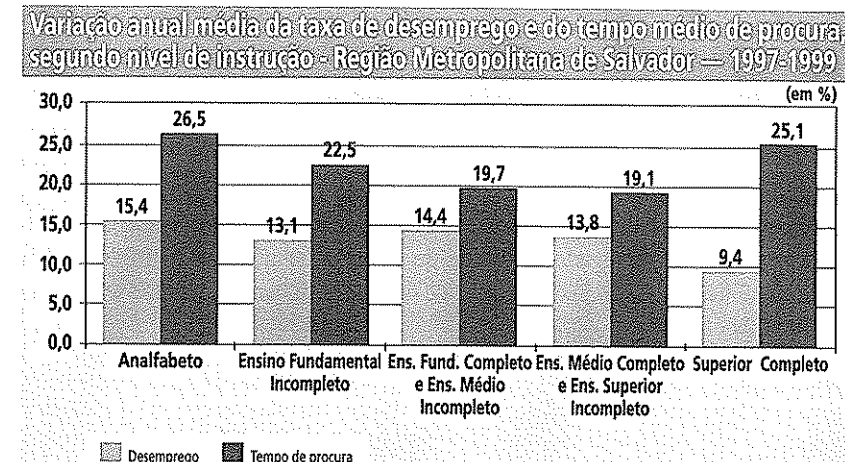
Pelos movimentos do tempo de procura, pôde-se observar maior dificuldade de reinserção de segmentos da PEA que em períodos precedentes tinham desemprego de menor duração. Essa transformação é mais clara observando os desempregados segundo os níveis de instrução (Gráfico 3). Embora o menor tempo de procura, nos anos iniciais, fosse relacionado aos segmentos de menor escolaridade, a ampliação do tempo de procura havia incidido nesse segmento, refletindo o processo de marginalização desse segmento da PEA (Tabela 11). Pôde-se também observar a elevação do tempo de procura em alguns segmentos associados ao perfil de baixa qualificação, como os negros.

Tabela 11
Variação anual média do tempo de procura dos desempregados, segundo atributos pessoais
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte		Salvador	
	99/96	04/99	99/96	04/99
Total	12,9	7,2	21,3	4,8
Sexo				
Homens	12,4	6,8	22,5	5,0
Mulheres	11,4	7,7	21,9	4,6
Cor				
Negra	14,1	6,8	22,5	4,7
Não-negra	10,6	7,2	15,8	3,3
Posição no Domicílio				
Chefe	11,9	8,9	20,1	5,0
Demais	13,2	6,6	21,3	4,7
Cônjuge	9,1	9,8	21,0	3,8
Filho	12,7	5,4	21,2	5,0
Outros	16,4	5,3	23,8	5,1
Faixa Etária				
De 10 a 14 Anos	9,6	0,8	10,2	-
De 15 a 17 Anos	13,4	1,1	17,5	2,6
De 18 a 24 Anos	13,6	6,4	21,1	4,6
De 25 a 39 Anos	10,8	7,4	22,5	3,8
De 40 anos e mais	8,5	9,6	17,7	5,0
Nível de Instrução				
Analfabeto	23,6	-	26,5	9,2
Ensino Fundamental Incompleto	13,6	9,7	22,5	6,6
Ens.Fund.Compl. e Ens. Médio Incompleto	12,0	4,5	19,7	3,2
Ens.Médio Compl. e Ens. Sup. Incompleto	7,0	6,1	19,1	2,8
Superior Completo	4,1	2,5	25,1	-2,0
Experiência anterior de trabalho (composição da taxa de desemprego)				
Com Experiência	11,7	8,1	21,9	4,6
Sem Experiência	11,5	4,3	18,6	5,6

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Gráfico 3



Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

4.2. Período 2000-2004: moderada recuperação do mercado de trabalho

A elevação do ritmo de crescimento das ocupações fez com que se reduzisse a taxa de desemprego em quatro áreas metropolitanas analisadas e houvesse desaceleração do crescimento nas outras duas regiões (Belo Horizonte e Recife) em relação ao momento anterior. Com exceção da RM de São Paulo, a redução do desemprego incidiu exatamente sobre aquelas situações de desemprego que mais tinham se agravado no final da década de 1990.

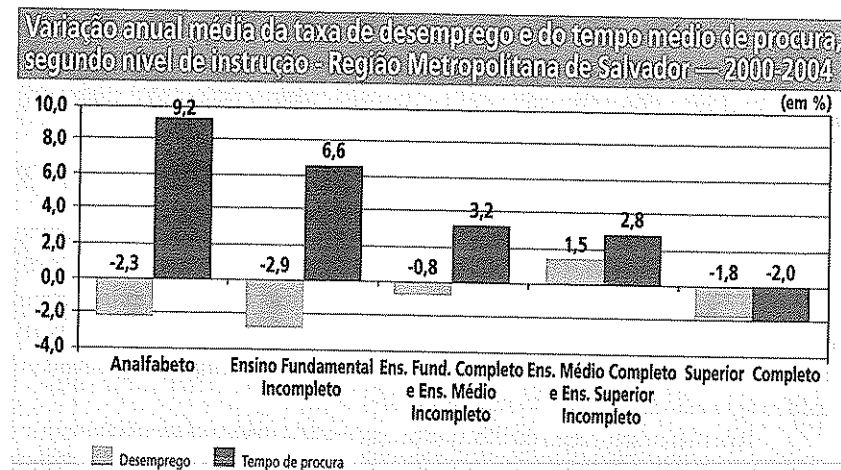
Assim o desemprego oculto, que tinha crescido mais na Grande Porto Alegre do que o desemprego aberto (19,9% a.a. e 10,0% a.a., respectivamente) entre 1996 e 1999, foi também a taxa de desemprego que mais apresentou retração (5,5% a.a.), entre 2000 e 2004, refletindo o decréscimo, em especial, do desemprego oculto pelo trabalho precário (6,1% a.a.). No Distrito Federal, por sua vez, a redução da taxa de desemprego total decorreu da diminuição do desemprego aberto (1,9% a.a.), uma vez que o desemprego oculto havia crescido 0,6% a.a., entre 2000 e 2004. No período da crise, o desemprego aberto havia crescido 10,1% a.a., enquanto o oculto havia se ampliado 9,4% a.a. (Tabela 2).

Entre 2000 e 2004, a recuperação moderada fez com que o componente das pessoas sem experiência anterior na taxa de desemprego aumentasse em relação ao das pessoas com experiência, refletindo a maior dificuldade dos entrantes na PEA, a se serem assimilados facilmente na estrutura ocupacional, apesar do seu maior ritmo de crescimento. Entretanto, a taxa de desemprego continuou a se influenciada principalmente pelo componente dos desempregados com experiência anterior de trabalho (Tabela 19).

O índice de geração de desemprego, entre 1999 e 2004, foi reduzido no setor industrial e se elevou ou se manteve estável no setor de serviços, fazendo com que, ao final do período, em ambos os setores, o índice indicasse neutralidade ou

valor próximo disso (Tabela 6). Mas esse comportamento não eliminou a sua relação positiva com o tempo de procura, observada no período anterior, mais evidente em alguns subsetores. No segmento tradicional da indústria, com índice superior à unidade, o tempo de procura de seus desempregados evoluiu de 51 para 80 semanas (9,4% a.a.), na Grande Belo Horizonte. Por outro lado, com baixo índice de geração de desemprego nos serviços sociais e produtivos, os desempregados com experiência anterior nesses setores tiveram ampliação mais atenuada de seus respectivos tempos de procura. Esses movimentos tiveram como resultado a maior ampliação do tempo de procura de desempregados oriundos de setores demandantes de mão-de-obra menos qualificada, que ao início do período de estudo, tinham os menores tempos de procura (Tabela 7).

Gráfico 4



Fonte: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Segundo as categorias ocupacionais, os índices de geração de desemprego no período de 2000 a 2004 reforçaram as tendências já delineadas na fase anterior de maior dificuldade de inserção dos ocupados menos qualificados, uma vez que nas categorias não qualificadas de execução e em serviços gerais, houve crescimento da relação entre a proporção de desempregados que desempenhavam essas ocupações e os ocupados em atividade (Tabela 8).

Similarmente à análise setorial, observou-se aumento mais intenso do tempo de procura dos desempregados com experiência anterior em trabalhos menos qualificados na execução e no apoio, evidenciando, mais uma vez, a relação entre o maior índice de geração de desemprego e o aumento do tempo de procura em ambas as áreas metropolitanas (Tabela 9).

No período de recuperação moderada do mercado de trabalho, evidenciou-se a desassociação da evolução da taxa de desemprego e do tempo de procura que, no período anterior, tinham se elevado *simultaneamente*. Esse novo comportamento

não foi observado de forma generalizada entre os vários segmentos da força de trabalho, e de fato, o “desvencilhamento” entre as dinâmicas das taxas de desemprego e do tempo de procura assumiu maiores proporções entre os segmentos com menor instrução (Gráfico 4).

A combinação de maior tempo de procura, com redução do desemprego, nos segmentos mais fragilizados da força de trabalho, exprime o real destino dessas pessoas, compelidas a ingressar não no contingente de ocupados, mas sim no de inativos, uma vez que o maior tempo de procura tende a refletir a discriminação desse segmento da força de trabalho.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo, ao utilizar periodização já delineada em trabalhos anteriores (Rodarte, Braga e Queiroz, 2004; Rodarte e Queiroz, 2004), visou aprofundar a investigação sobre a mutação do desemprego entre 1996 e 2004. Apesar do desemprego manter-se relativamente estável, ou com redução nos anos posteriores a 1999, o tempo de procura manteve trajetória de crescimento, ano após ano.

Buscou-se investigar as razões desse comportamento, que se mostrou relacionado ao processo de marginalização da PEA menos qualificada. Semelhante fenômeno só pôde ser engendrado pelo contexto histórico definido nos últimos 15 anos: a criação, na década de 90, de um contingente de desempregados sem precedentes na história do país, de um lado, e a modernização dos processos produtivos, de outro, são os principais condicionantes da redefinição do trabalhador ideal requerido pelo mercado de trabalho, de perfil mais qualificado, pois o excesso de oferta de mão-de-obra estimulou a tornar a demanda mais exigente quanto à qualificação, que, em parte, foi legitimada pela complexificação do exercício das atividades.

Os desempregados da indústria tradicional, dos serviços pessoais, de reforma e reparação e, em especial, da construção civil, e que exerciam atividades não qualificadas na execução ou nos serviços gerais parecem ter sido os alvos preferenciais desse recente processo de discriminação. Sob o aspecto dos atributos pessoais, observou-se relação direta entre o aumento do tempo de procura e segmentos dos chefes de domicílios, pessoas com 40 anos e mais e baixo nível de instrução.

A gravidade desse diagnóstico deve ser apontada em dois aspectos. O primeiro refere-se à “queima de capital humano”, pois o maior tempo de afastamento da profissão reduz gradativamente as aptidões e a destreza pela força do esquecimento e da falta do exercício diário da profissão, além da desatualização das eventuais inovações, por estar alijado do ambiente de trabalho. O segundo aspecto é mais dramático, e foi ressaltado por Fernandes (2002): na medida em que é prolongado o tempo de procura, vão se exaurindo as fontes próprias de sobrevivência do desempregado. Diante desse fato, torna-se ainda mais evidente a inadequação dos escassos mecanismos de proteção social, como o seguro desemprego, que além de cobrirem apenas parte dos desempregados, possuem tempo de abran-

gência relativamente pequeno, se comparados às recentes estatísticas de tempo médio de procura.

O diagnóstico da situação do mercado de trabalho elegendo como uma das variáveis principais o tempo médio de procura deve ser matéria para (re)formulação de políticas públicas visando à melhor identificação dos segmentos marginalizados da força de trabalho, merecedores de atenção especial.

Entretanto, mesmo que haja uma continuação bem-sucedida do esforço de escolarização e qualificação de extensa parte da PEA, não se deve concluir que o tempo médio de procura irá, como resposta, diminuir de forma acentuada, pois o maior tempo de procura é um aspecto imaneente dos segmentos mais instruídos, pela maior rigidez que tais segmentos já apresentam na readaptação do emprego dos seus conhecimentos às novas oportunidades de trabalho em cenário de constante mutação e modernização. As evidências mostradas nesse estudo levam a acreditar que, se os anos 90 foram conhecidos como o período da escalada do desemprego, a década atual poderá ser identificada por produzir desemprego de longa duração.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A ORIGEM setorial e ocupacional dos desempregados na RMBH. **Informativo CEI**, Belo Horizonte, v. 1, n. 1, 2004.

BARELLI, W.; TROYANO, A. A.. Pesquisa de padrão de vida e emprego na região metropolitana de São Paulo: população economicamente ativa e situação ocupacional. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 3., 1982. São Paulo. **Anais...** São Paulo: ABEP, 1982, v. 1, p. 11-29. Disponível em: <<http://www.abep.nepo.unicamp.br/docs/anais/pdf/1982/T82V1A001.pdf>>.

CANTÚ, M. **Mercado de trabalho e reconfiguração do setor terciário na região metropolitana de Porto Alegre, no período 1993-2002**. São Paulo: CNPq, 2004. Relatório de Pesquisa.

DIEESE; SEADE; MTE-FAT e instituições regionais. **Pesquisa de Emprego e Desemprego: PED**, 1985-2004.

FERNANDES, R. . Estratégias de sobrevivência do trabalhador desempregado. In: CHAHAD, J. P. Z.; PICCHETTI, P. (Orgs.). **Mercado de trabalho no Brasil: padrões de comportamento e transformações institucionais**. São Paulo: [s.n.], 2002.

OLIVEIRA, A. M.; CARVALHO NETO, A. Análise do mercado de trabalho da região metropolitana de Belo Horizonte no período de 1995 a 2001. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 13., 2002. Ouro Preto, **Anais...** Ouro Preto: ABEP, 2002.

QUEIROZ, E. A. **Reestruturação do setor terciário e impactos no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Belo Horizonte**. São Paulo: CNPq, 2004. Relatório de Pesquisa.

RESULTADOS do ano de 2004. **Boletim Pesquisa de Emprego e Desemprego na Região Metropolitana de Belo Horizonte** - Fundação João Pinheiro, Belo Horizonte, v.1, n. 1, 2005.

RODARTE, M. M. S.; BRAGA, T. S.; QUEIROZ, E. A. À guisa de periodização, o desemprego metropolitano recente: 1996 a 2002. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 14., 2004. Caxambu. **Anais...** Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG, 2004. Disponível em: <http://www.abep.nepo.unicamp.br/site_eventos_abep/PDF/ABEP2004_669.pdf>.

RODARTE, M. M. S.; QUEIROZ, E. A. As fases e faces do desemprego e da ocupação na Grande Belo Horizonte: 1996-2003. In: SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA, 11., 2004, Diamantina. **Anais...** Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG, 2004. Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br/diamantina2004/textos/D04A067.PDF>>.

TROYANO, A. A.; MATTOSO, J. E. L.; HOFFMANN, M. P. O emprego: dimensões da crise. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 4., 1984. Águas de São Pedro, **Anais...** São Paulo: ABEP, 1984, v. 3, p. 1383-1413. Disponível em: <<http://www.abep.nepo.unicamp.br/docs/anais/pdf/1984/T84V03A07.pdf>>.

ANEXOS

Quadro 1

Principais conceitos da PED

PIA - População em Idade Ativa: corresponde à população com 10 anos ou mais.

PEA - População Economicamente Ativa: parcela da PIA ocupada ou desempregada.

Ocupados - são os indivíduos que:

- a) possuem trabalho remunerado exercido regularmente;
- b) possuem trabalho remunerado exercido de forma irregular, desde que não estejam procurando trabalho diferente do atual. Excluem-se as pessoas que, não tendo procurado trabalho, exerceram de forma excepcional algum trabalho nos últimos 30 dias;
- c) possuem trabalho não remunerado de ajuda em negócios de parentes, ou remunerado em espécie ou benefício, sem procura de trabalho.

Desempregados - são os indivíduos que se encontram numa das seguintes situações:

- a) Desemprego Aberto - pessoas que procuraram trabalho de modo efetivo nos 30 dias anteriores ao da entrevista e não exerceram nenhum trabalho nos últimos sete dias;
- b) Desemprego Oculto - Pelo trabalho precário: pessoas que realizam de forma irregular algum trabalho remunerado (ou pessoas que realizam trabalho não remunerado em ajuda a negócios de parentes) e que procuraram mudar de trabalho nos 30 dias anteriores ao da entrevista, ou que, não tendo procurado neste período, o fizeram até 12 meses atrás; Pelo trabalho desalento: pessoas que não possuem trabalho e nem procuraram nos últimos 30 dias, por desestímulo do mercado de trabalho ou por circunstâncias fortuitas, mas procuraram efetivamente trabalho nos últimos 12 meses.
- c) Desemprego Oculto pelo Desalento: pessoas que não possuem trabalho e nem procuraram nos últimos 30 dias, por desestímulo do mercado de trabalho ou por circunstâncias fortuitas, mas procuraram efetivamente nos últimos 12 meses.

Tabela 12
Médias anuais das taxas de desemprego total
Distrito Federal e Regiões Metropolitanas — 1988 - 2004

Anos	São Paulo	Distrito Federal	Porto Alegre	Belo Horizonte	Salvador	Recife	Belém	Curitiba
1988	9,7				15,7			
1989	8,7						10,8	
1990	10,3						10,4	
1991	11,7						10,6	
1992	15,2	15,6					11,4	
1993	14,6	15,1	12,2					
1994	14,2	14,6	11,3					
1995	13,2	15,7	10,7					
1996	15,1	16,8	13,1	12,7				10,8
1997	16,0	18,1	13,5	13,4	21,6			13,0
1998	18,3	19,4	15,8	15,9	24,9	21,6		14,2
1999	19,3	21,6	19,0	18,0	27,8	22,0		
2000	17,6	19,6	16,7	17,8	26,6	20,7		
2001	17,6	20,0	14,9	18,3	27,5	21,1		
2002	19,0	20,3	15,4	18,1	27,3	20,4		
2003	19,9	22,9	16,7	20,0	28,1	22,9		
2004	18,7	20,9	15,9	19,3	25,5	23,1		

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
Obs.: Médias anuais obtidas pela média simples das taxas de desemprego trimestrais. Elaboração própria

Tabela 13
Estimativas médias da População em Idade Ativa (PIA), População Economicamente Ativa (PEA) e inativos e taxas de desemprego e participação
Regiões Metropolitanas e Distrito Federal — 1996 - 2004

Especificações	São Paulo				Distrito Federal				Porto Alegre			
	1996	1999	2002	2004	1996	1999	2002	2004	1996	1999	2002	2004
<i>(Em mil pessoas)</i>												
PIA	13.563	14.445	15.148	15.581	1.393	1.536	1.692	1.804	2.669	2.855	3.019	3.123
PEA	8.382	8.985	9.619	9.941	841	953	1.090	1.163	1.457	1.665	1.736	1.807
Ocupados	7.116	7.251	7.791	8.082	701	742	864	920	1.266	1.349	1.470	1.520
Desempregados	1.266	1.734	1.828	1.859	140	210	226	243	191	316	266	287
Inativos	5.181	5.460	5.529	5.640	552	583	602	641	1.212	1.190	1.283	1.316
<i>(Em %)</i>												
Taxa de participação	61,8	62,2	63,5	63,8	60,4	62,0	64,4	64,5	54,6	58,3	57,5	57,9
Taxa de desemprego total	15,1	19,3	19,0	18,7	16,6	22,1	20,8	20,9	13,1	19,0	15,3	15,9
Aberto	10,0	12,1	12,1	11,6	10,8	14,4	12,9	13,1	9,1	12,1	10,0	10,7
Oculto	5,1	7,2	6,9	7,1	5,9	7,7	7,9	7,9	4,0	6,9	5,3	5,2
Pelo Trabalho Precário	3,8	5,1	4,9	5,1	3,2	4,3	4,2	4,2	3,0	4,8	3,4	3,5
Pelo Desalento	1,3	2,1	2,0	1,9	2,7	3,3	3,6	3,7	1,0	2,1	1,9	1,7
Especificações	Belo Horizonte				Salvador				Recife			
	1996	1999	2002	2004	1996	1999	2002	2004	1996	1999	2002	2004
<i>(Em mil pessoas)</i>												
PIA	3.111	3.391	3.683	3.886	2.260	2.385	2.589	2.734	2.657	2.710	2.863	2.980
PEA	1.764	1.940	2.166	2.359	1.354	1.436	1.611	1.692	1.429	1.463	1.523	1.550
Ocupados	1.540	1.593	1.774	1.904	1.061	1.038	1.171	1.261	1.120	1.140	1.214	1.192
Desempregados	224	347	392	455	293	398	440	431	309	323	309	358
Inativos	1.347	1.451	1.517	1.527	906	949	978	1.042	1.228	1.247	1.340	1.430
<i>(Em %)</i>												
Taxa de participação	56,7	57,2	58,8	60,7	59,9	60,2	62,2	61,9	53,8	54,0	53,2	52,0
Taxa de desemprego total	12,7	17,9	18,1	19,7	21,6	27,7	27,3	25,5	21,6	22,1	20,3	23,1
Aberto	7,8	11,8	11,5	12,6	12,4	15,6	16,3	14,9	11,8	11,8	11,2	14,3
Oculto	4,9	6,1	6,6	6,7	9,2	12,1	11,0	10,6	9,8	10,3	9,1	8,8
Pelo Trabalho Precário	3,3	4,3	4,1	4,1	6,0	8,4	7,8	7,6	5,3	5,9	4,7	4,4
Pelo Desalento	1,6	1,8	2,5	2,6	3,2	3,7	3,2	3,0	4,5	4,4	4,4	4,4

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Tabela 14
Distribuição dos ocupados, segundo setor e subsetores de atividade, e variações anuais
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	1996	1999	2002	2004	1997	1999	2002	2004
Ocupados	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Indústria	16,1	14,4	14,5	14,4	8,3	8,2	8,4	8,6
Moderna	7,2	6,6	6,5	6,7	3,7	3,3	3,6	4,1
Tradicional	8,9	7,8	8,0	7,7	4,6	4,9	4,8	4,5
Construção civil	6,2	7,0	4,3	3,4	3,0	3,3	3,5	3,0
Serviços	76,7	77,8	80,3	81,5	86,7	86,9	87,2	87,2
Produtivos	9,4	9,8	10,0	10,1	10,6	11,0	11,6	11,3
Distributivos	20,8	20,7	21,5	21,2	23,1	21,3	21,6	22,3
Sociais	17,3	18,2	18,6	19,8	20,7	22,0	21,7	22,4
Pessoais	18,8	19,4	18,9	18,5	20,7	21,0	20,7	20,3
Reformas e reparação	8,0	6,6	8,1	8,5	9,7	9,6	9,3	8,7
Outros serviços	2,4	3,1	3,2	3,4	1,9	2,0	2,3	2,2
Outros Setores	0,9	0,8	0,6	0,7	1,9	1,6	0,9	1,2
Sem informação	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)

Fonte: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
Obs.: a presente agregação dos subsetores foi idealizada por Cantú (2004), utilizada por Queiroz (2004) e apresenta a seguinte composição: indústria moderna: metal mecânica, química, farmacêutica e plásticos; indústria tradicional: têxtil, vestuário, calçados e artefatos de tecido, alimentação, gráficas e editoras, indústria extrativa mineral, outras indústrias; serviços produtivos: creditícios e financeiros, comunicações, especializados, auxiliares, comércio e administração de valores imobiliários e de imóveis; serviços distributivos: transporte e armazenagem, comércio varejista e atacado; serviços sociais: administração pública, forças armadas e polícia; educação; saúde; diversões, radiodifusão e teledefusão; utilidade pública; comunitários; serviços pessoais: pessoais; alimentação e doméstico; reformas e reparação: reformas e reparações de edificações; oficinas de reparação mecânica; outros serviços de reparação, serviços de limpeza e vigilância

Tabela 15
Tempo médio de procura dos desempregados com experiência, segundo setores e subsetores de atividade do último trabalho
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em semanas)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	1996	1999	2002	2004	1997	1999	2002	2004
Ocupados	33	46	60	68	37	55	61	69
Indústria	35	48	62	76	42	62	64	73
Moderna	34	43	62	70	49	63	65	72
Tradicional	36	51	62	80	37	61	63	74
Construção civil	29	45	57	71	35	58	59	72
Serviços	33	46	60	66	37	54	60	68
Produtivos	39	45	56	60	41	60	62	69
Distributivos	33	46	58	63	40	56	62	69
Sociais	39	52	62	73	42	65	72	77
Pessoais	27	42	63	66	30	46	55	66
Reformas e reparação	35	47	57	73	32	53	52	63
Outros serviços	(1)	51	66	73	(1)	41	63	66
Outros Setores	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Sem informação	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
Nota: (1) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria

Tabela 16
Distribuição dos ocupados, segundo posição na ocupação
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	1996	1999	2002	2004	1997	1999	2002	2004
Ocupados	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Assalariados Total	62,9	61,4	63,7	63,1	56,1	58,5	59,9	59,9
Ass. no Setor Privado	49,1	48,8	51,2	50,5	40,0	43,0	45,7	46,0
Subcontratados	2,8	3,4	2,8	3,4	4,1	5,1	5,0	6,2
Com Carteira	39,3	39,1	40,1	40,8	29,2	31,7	33,9	34,4
Sem Carteira	9,8	9,7	11,1	9,8	10,8	11,3	11,8	11,6
Ass. no Setor Público	13,7	12,6	12,5	12,6	16,1	15,4	14,2	13,9
Autônomo	18,9	21,0	20,1	20,6	24,6	23,9	23,1	23,5
Trab. para o Público	14,4	16,1	15,5	15,2	19,7	19,0	18,9	19,3
Trab. para Empresa	4,5	4,9	4,6	5,4	4,8	4,9	4,2	4,2
Empregadores	5,3	4,8	4,8	4,4	4,3	3,9	4,2	4,1
Empreg. Domésticos	10,0	10,1	9,5	9,3	10,8	10,4	10,1	9,7
Demais	2,9	2,7	1,9	2,6	4,2	3,3	2,7	2,7

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Tabela 17
Distribuição dos ocupados, segundo categoria ocupacional
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	1996	1999	2002	2004	1997	1999	2002	2004
Ocupados	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Direção e Planejamento	16,4	14,3	14,7	13,8	12,8	12,2	12,2	11,7
Empresário, Diretor e Gerente	10,0	7,1	6,8	5,8	6,7	5,9	5,6	5,0
Planejamento e Organização	6,4	7,2	7,9	8	6,1	6,3	6,6	6,7
Execução	54,4	55,6	54,5	53,9	54,9	53,7	54,8	54,3
Qualificadas	9,6	10,3	10	10,4	9,6	9,9	10,4	10,5
Semi qualificadas	30,4	31,7	32,1	31,7	30,4	29,6	30,4	31,1
Não qualificadas	14,4	13,6	12,4	11,8	14,8	14,2	14,0	12,7
Apoio	20,2	20,3	20,6	21,7	20,5	21,2	20,3	21,1
Não Operacionais	6,7	6,9	7,7	8,1	6,3	6,9	7,3	7,9
Serviços de escritório	6,5	5,8	5,5	5,5	6,2	6,7	6,2	6,1
Serviços gerais	7,0	7,6	7,4	8,1	8,0	7,6	6,8	7,1
Mal Definidas	9,0	9,8	10,2	10,6	11,8	12,9	12,7	12,9

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Tabela 18
Tempo médio de procura dos desempregados com experiência, segundo categoria ocupacional do último trabalho
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em semanas)

Especificações	Belo Horizonte				Salvador			
	1996	1999	2002	2004	1997	1999	2002	2004
Ocupados	33	46	60	68	37	55	61	69
Direção e Planejamento	42	53	57	73	50	65	71	76
Empresário, Diretor e Gerente	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Planejamento e Organização	(1)	(1)	(1)	(1)	50	(1)	(1)	(1)
Execução	32	46	62	69	34	53	58	69
Qualificadas	36	49	59	76	35	64	62	66
Semi qualificadas	35	47	62	70	37	55	60	70
Não qualificadas	27	45	63	68	31	48	55	68
Apoio	34	46	60	67	42	62	67	72
Não Operacionais	33	45	56	57	41	60	62	66
Serviços de escritório	40	46	62	70	47	69	67	71
Serviços gerais	32	47	61	75	40	59	70	77
Mal Definidas	30	43	53	58	38	50	58	62

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
 Nota: (1) A amostra não comporta a desagregação para esta categoria
 (2) Dados não disponíveis

Tabela 19
Taxas de desemprego, segundo atributos pessoais
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte			Salvador		
	1996	1999	2004	1997	1999	2004
Total	12,7	17,9	19,3	21,6	27,7	25,5
Sexo						
Homens	11,5	15,9	16,8	20,1	25,8	23,2
Mulheres	14,2	20,4	21,9	23,3	29,9	28,0
Cor						
Negra	14,6	19,4	21,2	22,7	29,1	26,9
Não-negra	10,8	16,3	16,4	17,0	21,2	18,4
Posição no Domicílio						
Chefe	6,8	10,1	10,2	13,0	17,9	15,7
Demais	16,5	23,0	25,0	27,1	33,9	31,8
Cônjuge	10,9	16,9	18,8	19,9	26,4	23,7
Filho	20,3	27,3	29,1	34,0	40,7	38,1
Outros	13,2	19,0	22,8	21,2	27,5	28,2
Faixa Etária						
De 10 a 14 Anos	42,0	48,4	51,2	31,6	41,3	(1)
De 15 a 17 Anos	34,0	44,4	57,9	43,1	53,5	50,6
De 18 a 24 Anos	19,2	28,3	30,8	32,7	41,4	41,8
De 25 a 39 Anos	9,9	14,5	15,4	18,2	24,2	22,6
De 40 Anos e mais	5,7	9,2	10,5	11,8	15,8	14,1
Nível de Instrução						
Analfabeto	9,6	15,7	(2)	18,1	24,1	21,5
Ensino Fundamental Incompleto	15,2	20,8	21,1	25,5	32,6	28,2
Ens.Fund.Compl. e Ens. Médio Inc.	14,9	22,3	27,0	27,3	35,7	34,3
Ens.Médio Compl. e Ens. Sup. Inc.	9,1	14,5	17,6	17,3	22,4	24,1
Superior Completo	3,8	5,2	5,9	6,6	7,9	7,2
Experiência anterior de trabalho (composição da taxa de desemprego)						
Com Experiência	10,2	14,9	14,9	16,9	22,3	20,3
Sem Experiência	2,5	3,0	4,4	4,7	5,4	5,2

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

Tabela 20
Tempo médio de procura de trabalho dos desempregados,
segundo atributos pessoais
Regiões Metropolitanas — 1996 - 2004 (em %)

Especificações	Belo Horizonte			Salvador		
	1996	1999	2004	1997	1999	2004
Total	32	46	65	36	53	67
Sexo						
Homens	31	44	61	34	51	65
Mulheres	34	47	68	37	55	69
Cor						
Negra	31	46	64	36	54	68
Não-negra	34	46	65	38	51	60
Posição no Domicílio						
Chefe	35	49	75	43	62	79
Demais	31	45	62	34	50	63
Cônjuge	40	52	83	43	63	76
Filho	30	43	56	32	47	60
Outros	26	41	53	30	46	59
Faixa Etária						
De 10 a 14 Anos	19	25	26	14	17	(1)
De 15 a 17 Anos	24	35	37	21	29	33
De 18 a 24 Anos	28	41	56	30	44	55
De 25 a 39 Anos	36	49	70	42	63	76
De 40 Anos e mais	47	60	95	52	72	92
Nível de Instrução						
Analfabeto	27	51	(1)	35	56	87
Ensino Fundamental Inc.	30	44	70	32	48	66
Ens. Fund. Compl. e Ens. Médio Inc.	32	45	56	37	53	62
Ens. Médio Compl. e Ens. Sup. Inc.	40	49	66	43	61	70
Superior Completo	47	53	60	46	72	65
Experiência anterior de trabalho (composição da taxa de desemprego)						
Com Experiência	33	46	68	37	55	69
Sem Experiência	31	43	53	32	45	59

Fontes: Convênio DIEESE/SEADE/MTE-FAT e convênios regionais. PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego

A modernização econômica no setor terciário no Brasil

Marcelo Weishaupt Proni*
 Ricardo Azevedo Silva**
 Hipólita Siqueira de Oliveira**

1. INTRODUÇÃO

O processo de modernização da economia brasileira e seus impactos mais visíveis, em particular sobre as condições de competitividade e sobre a capacidade de geração de empregos, têm sido discutidos por vários autores em diversos fóruns, cabendo aqui apenas pontuar alguns aspectos do debate (Coutinho e Ferraz, 1994; Franco, 1999; Biondi, 1999; Carneiro, 2002; Pochmann, 2001; Cacciamali, 2000; Proni e Henrique, 2003).

Na primeira metade dos anos 90, foi amplamente veiculada a idéia de que, para superar os problemas do atraso econômico e inserir o Brasil no quadro dos países desenvolvidos, era preciso induzir uma rápida modernização da economia, o que implicava especialmente uma reestruturação do parque produtivo e um reordenamento jurídico-institucional. A justificativa era que uma melhoria da competitividade da indústria brasileira e dos demais setores econômicos resultaria não só em um melhor desempenho das contas externas, mas também em redução do custo de vida e maior acesso a bens e serviços de melhor qualidade, o que levaria, portanto, a uma melhoria das condições de vida da população.

Mas, na ausência de uma política industrial seletiva e articulada, que garantisse ao setor privado mecanismos de financiamento, subsídios e demandas sustentadas, de fato, a economia brasileira foi conduzida pela trilha da modernização acelerada por intermédio da abertura comercial, da valorização cambial e da pressão da concorrência estrangeira. Nesse contexto, é verdade, alguns segmentos da indústria e do setor serviços conseguiram adquirir máquinas e equipamentos mais modernos, puderam importar insumos e componentes mais baratos, reorganizaram o processo de trabalho e aumentaram assim seus índices de produtividade média. Contudo, fo-

* Economista; Professor do Instituto de Economia (IE) da UNICAMP; Coordenador Executivo do Projeto de Pesquisa e Formação Técnica DIEESE/CESIT "Mercado de trabalho e modernização do setor terciário brasileiro", apoiado pelo CNPq. E-mail: mwproni@eco.unicamp.br

** Bolsista Pesquisador do projeto institucional DIEESE/CESIT/CNPq, no CESIT; Economista e Doutorando do IE/Unicamp. E-mail: ricardo@eco.unicamp.br

*** Bolsista Pesquisadora do projeto institucional DIEESE/CESIT/CNPq, no CESIT; Economista, Doutoranda do IE/Unicamp. E-mail: hipolita@eco.unicamp.br

ram muitos os segmentos da estrutura produtiva brasileira que não suportaram a concorrência internacional e encolheram durante a década passada, com graves implicações sobre o nível de emprego e a geração de renda.

Uma questão que raramente tem sido examinada de forma sistemática diz respeito aos rumos tomados pelo processo de modernização econômica entre as atividades do setor terciário. Certamente, foram produzidos muito mais estudos sobre as inovações tecnológicas e organizacionais na indústria de transformação do que nos segmentos que compõem o terciário. De fato, um balanço das transformações estruturais ocorridas nesse setor nos últimos anos é mais complexo em razão de sua enorme heterogeneidade e das distintas estratégias de resposta empresarial diante da intensificação da concorrência e da mudança no padrão tecnológico nos seus subsectores, ainda mais quando são comparados ramos tão díspares, tais como telecomunicações, finanças, comércio, administração pública e serviços pessoais.

Este artigo é resultado de um esforço coletivo¹, no âmbito da pesquisa "Mercado de trabalho e modernização do setor terciário brasileiro", no sentido de compreender as mudanças provocadas pela introdução de inovações tecnológicas e organizacionais no setor terciário, num contexto de modernização de segmentos estratégicos da economia brasileira. Em razão das profundas transformações econômicas verificadas desde os anos 90 e dos seus impactos sobre o mercado e as relações de trabalho, considerou-se necessária uma investigação sobre a extensão e as particularidades do processo de modernização neste setor para subsidiar uma reflexão sobre o papel dos serviços na promoção de um certo padrão de desenvolvimento econômico e social.

Nesta linha de pesquisa, ao longo de dois anos, as análises se concentraram em quatro temáticas principais: a) o conceito de "serviços" e as várias conexões que este setor estabelece com os demais setores econômicos; b) a importância econômica dos principais ramos de atividade do setor terciário no país e em estados selecionados; c) as características do processo de modernização nos segmentos mais dinâmicos do setor terciário; e d) a contribuição dos serviços para o desenvolvimento econômico nas grandes metrópoles brasileiras. Os resultados obtidos foram discutidos nos relatórios individuais dos bolsistas.

O artigo procura sintetizar as principais conclusões das investigações realizadas. A argumentação está dividida em quatro seções, além desta introdutória e das considerações finais. A primeira toma como ponto de partida a definição conceitual do objeto de estudo, assim como a lógica de estruturação e expansão dos serviços nos países industrializados nas últimas décadas. A segunda procura mapear o peso dos distintos ramos de atividade que compõem o setor terciário no Brasil e analisar a evolução da sua importância em termos de contribuição para o PIB. A terceira enfoca a modernização ocorrida nos segmentos mais dinâmicos do terciário num contexto de reestruturação produtiva. A quarta aborda o papel dos serviços no desenvolvimento metropolitano e coloca em discussão as interpretações sobre a dinâmica econômica na

1. Os autores agradecem especialmente a colaboração de Fernando Meloni de Oliveira e de Alexandre Lautenschlager, Daniel de Oliveira Nery Costa, Eduardo Coltre Ferracioli, Paula Marun Lyrio e Tadeu Alves Moraes da Silva. Todos foram bolsistas do CNPq e integraram a Linha de Pesquisa "Desenvolvimento econômico e modernização setorial".

Grande São Paulo. Por fim, são feitas algumas considerações relativas à heterogeneidade do setor terciário brasileiro, aos limites da modernização dos serviços no país e aos desafios colocados às políticas públicas de desenvolvimento regional.

2. DEFINIÇÃO E DESENVOLVIMENTO DOS SERVIÇOS NOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS

Este setor econômico reúne um conjunto de atividades destinadas tanto a facilitar o funcionamento das demais atividades empresariais como a satisfazer necessidades pessoais, além das funções exercidas pela administração pública².

A definição do "setor terciário" (ou "serviços") formulada nos primeiros estudos sobre o tema, surgidos nas décadas de 30 e 40, considerava a maioria das atividades reunidas sob esta denominação como "residuais" e trazia implícita a idéia de que se tratava de um setor sem dinamismo próprio. De fato, conforme propunham distintos representantes da economia política clássica e seus seguidores, o desenvolvimento das economias nacionais estava associado ao desempenho do setor agrícola e da indústria, ao passo que as demais atividades eram qualificadas como complementares e "improdutivas".

De acordo com os primeiros estudos, o que tornava tais atividades peculiares eram suas características básicas predominantes: a simultaneidade (consumida no momento em que é produzida), a intangibilidade (qualquer serviço sempre proporciona um produto imaterial), a não estocabilidade (não pode ser armazenado) e a pessoalidade (implica uma relação direta entre o prestador do serviço e o cliente). Hoje, porém, a validade de tais atributos tem sido questionada para um número crescente de novos serviços oferecidos no mercado (Kon, 1999).

Na primeira metade do século XX, na medida em que avançou o processo de urbanização, aumentou a capacidade de gasto das famílias e foram se desenvolvendo novos estilos de vida, o setor "serviços" cresceu quantitativa e qualitativamente. Já em 1950, tornou-se muito evidente o crescimento da participação do terciário no PIB e no emprego, nos países industrializados (nos Estados Unidos, por exemplo, a participação do setor no PIB alcançava 56%). Atualmente, os serviços são responsáveis por mais de dois terços do PIB e empregam cerca de três quartos dos trabalhadores na maioria dos países considerados mais desenvolvidos.

A importância e a crescente diferenciação dos serviços motivaram a busca de teorias explicativas do dinamismo deste setor. Inicialmente, procurou-se argumentar que havia uma diferença estrutural em termos de ganhos de produtividade (em relação à indústria e à agricultura), o que afetaria os preços relativos e a distribuição da mão-de-obra numa economia capitalista. Contudo, esta explicação não é válida para muitos segmentos do setor que demonstraram grande capacidade de incorporação de progresso técnico.

2. Uma explicação detalhada sobre as diferentes abordagens teóricas a respeito do conceito do setor serviços, dos motivos de seu crescimento e do papel que vem desempenhando na economia contemporânea pode ser encontrada em Azevedo Silva (2005).

A partir da década de 70, no contexto da emergência de uma nova onda de inovações tecnológicas, da progressiva adoção de novas formas de organização do trabalho, da expansão do gasto público na área social e da difusão de novos hábitos de consumo e de lazer, alguns autores começaram a argumentar que se tratava da transição para uma “economia pós-industrial”, ao passo que outros sugeriram a expressão “economia de serviços” (Kon, 2004). O problema dessas explicações é justamente o grau de autonomia que o setor parece ganhar em relação às atividades industriais e agrícolas, tendência que não se verificou na experiência dos países mais desenvolvidos, nem mesmo nos Estados Unidos (Castells, 2000).

Outro fator explicativo que tem sido enfatizado é o processo de “terceirização” de funções empresariais (limpeza, segurança, alimentação, vendas, entre outras). Em poucas palavras, as novas condições da concorrência e as novas estratégias de gestão empresarial têm reconfigurado a composição setorial do valor adicionado e do emprego.

Certamente, não há uma explicação única para a expansão dos serviços, sendo mais apropriado falar na convergência de uma série de fatores cujos desdobramentos ainda não são totalmente claros. O fato a destacar é que a compreensão das mudanças em curso nos países capitalistas passou a requerer estudos mais rigorosos sobre o papel desempenhado pelos serviços na economia contemporânea (Gadrey, 1999).

Para discutir a importância e a lógica de funcionamento dos serviços, tornou-se claro que não era possível estabelecer generalizações válidas para o conjunto do setor. Por isso, várias classificações do setor terciário procuraram dar conta da grande diversidade de atividades encontradas nesse universo de análise. Na tipologia mais usada atualmente em estudos sobre o tema, o terciário é subdividido em grupos conforme sua finalidade genérica (ou o tipo de cliente que predominantemente consome aquele serviço), dando origem a quatro categorias: 1) “serviços ligados à produção”, 2) “serviços de distribuição”, 3) “serviços sociais” e 4) “serviços pessoais”. De qualquer modo, é preciso esclarecer que tipologias como estas são basicamente descritivas e servem apenas para facilitar a análise dos processos em foco – isto é, não devem ser aplicadas de maneira estanque nem podem fornecer indicações *a priori* sobre as propriedades e as características das atividades encontradas em cada grupo.

Apenas como ilustração, tome-se o caso da França. Entre 1980 e 2002, o PIB francês mais do que triplicou, mas, nos serviços, o crescimento foi bem maior que nos demais setores (o valor adicionado quadruplicou no setor terciário, enquanto duplicou na agricultura e na indústria). Portanto, nas últimas duas décadas, como o desenvolvimento das atividades do setor terciário superou muito o das atividades industriais, houve uma mudança expressiva em termos de composição setorial do valor adicionado (como pode ser visto na Tabela 1). Chama atenção o fato de o peso do terciário mercantil alcançar atualmente mais de metade do PIB, ao passo que a participação direta da indústria caiu para menos de um quinto. Destaca-se também o fato de os serviços às empresas e os serviços públicos terem sido os que mais contribuíram para o crescimento do setor terciário como um todo, naquele país.

Portanto, constata-se que o universo dos serviços foi sendo ampliado ao longo do tempo, o que se expressa em mudanças na própria metodologia de conta-

Tabela 1
Valor adicionado por setor de atividade econômica
França — 1980 - 2002

	1980	2002
I. Agricultura	4,6	2,6
II. Indústria	28,0	19,3
III. Construção	6,6	4,9
IV. Setor Terciário	60,8	73,2
1. Terciário mercantil	44,0	52,6
Comércio	9,6	9,8
Transportes	4,4	4,3
Serviços financeiros	4,3	4,7
Serviços às empresas	12,0	16,1
Serviços a particulares	4,8	6,0
Atividades imobiliárias	9,0	11,8
2. Administração e Serviços públicos	16,8	20,6
Total	100,0	100,0

Fonte: INSEE, France. Comptes Nationaux

bilização das atividades econômicas nacionais. Simultaneamente, as definições do conceito e as explicações a respeito do dinamismo do setor terciário foram se tornando cada vez mais complexas. Passou-se a enfatizar as diferenças na lógica de organização e expansão das atividades de serviços, inclusive entre aquelas classificadas como “mercantis”.

Além disso, não se pode esquecer de mencionar o aparecimento de novas abordagens, nas quais o conceito de “serviço” deixou de ser pautado em uma definição técnica e incorporou uma perspectiva mais sociológica, que enfoca a relação social entre os agentes econômicos envolvidos. Nesse sentido, os serviços podem ser entendidos como aquelas atividades econômicas que provocam uma mudança na condição de uma pessoa ou de um objeto. E, sem dúvida, à medida que os serviços assumiram uma posição destacada na esfera econômica, tornou-se necessário examinar os significados que lhe atribuem os diversos personagens e instituições que compõem a sociedade contemporânea (Zarifian, 2001). Contudo, neste artigo, a análise se mantém focalizada nas relações econômicas.

3. EVOLUÇÃO RECENTE E MAPEAMENTO DO SETOR TERCIÁRIO NO BRASIL

A década de 90 no Brasil marcou um período peculiar em termos de transformações político-econômicas, com profundas repercussões sobre as empresas, as instituições e os demais agentes que atuam no mercado nacional. Logo no início da década, as atividades produtivas e comerciais, já abaladas pela crise da década anterior, enfrentaram o impacto de uma recessão, seguido dos impactos da abertura comercial, da valorização cambial e das conseqüências adversas da política de juros sobre o crédito. Com a estabilização monetária promovida pelo Plano Real e o avan-

ço nos programas de privatização, ficou evidente que se tratava de uma profunda alteração no ambiente macroeconômico brasileiro e em suas relações internacionais, cujos reflexos na estrutura produtiva nacional puderam ser observados em diversos e intensos processos de reestruturação empresarial. Os principais traços desses processos se desenharam inicialmente como um ajuste defensivo, pautado em: expressivo aumento de produtividade via redução de mão-de-obra, introdução de inovações organizacionais, melhora dos sistemas de qualidade em busca de maior eficiência na produção e distribuição, assim como terceirização de atividades, especialização produtiva e crescente utilização de insumos importados. A partir de 1994, aumentaram as importações de equipamentos em decorrência da adoção de estratégias de modernização tecnológica (Azevedo Silva, 2002).

Importa aqui ressaltar que tal reorientação da política econômica e das estratégias empresariais afetaram o desempenho setorial da economia brasileira, dada a intensidade da reorganização econômica verificada no País. Entre as conseqüências já conhecidas da reorientação da política econômica nacional estão: expressiva onda de falências, forte queda do emprego industrial, aumento da informalização da mão-de-obra e aumento da importância de segmentos do terciário na economia. Alguns serviços deixaram de ser vistos como custos pelas empresas e assumiram uma posição estratégica no cenário concorrencial.

O crescimento dos serviços foi indubitável, mas não são tarefas simples mapear o setor e mensurar o seu crescimento no Brasil. Os estudos que vêm sendo realizados sobre as transformações do setor terciário se defrontam com uma dificuldade adicional, que decorre da insuficiência de informações adequadas, em razão da limitada desagregação por ramo de atividade das bases estatísticas oficiais. Por isso mesmo, dependendo da fonte de informações utilizada, a classificação dos ramos econômicos que compõem o setor terciário costuma variar. Para examinar a importância econômica dos principais ramos de atividade do setor terciário no país, é imprescindível analisar a composição setorial do Valor Adicionado (VA) com base nas estimativas disponibilizadas pelo IBGE.

Na década de 80, o Valor Adicionado do terciário brasileiro cresceu a taxas significativamente superiores aos outros dois grandes setores econômicos e à média da economia nacional como um todo. Mas como podemos observar na Tabela 2, ao longo da década de 90, o terciário cresceu a taxa (30%) semelhante à do total da economia brasileira (28%), sendo bastante superado pela agropecuária (48%) e ultrapassando a indústria (24,7%).

Enquanto o terciário cresceu 2,2% a.a., a economia cresceu 2,1%, a indústria 1,9% e a agropecuária 3,3% ao ano. Essa evolução indica que o Terciário não apresentou capacidade endógena de crescimento a ponto de se descolar da média da economia como ocorreu com a agropecuária. O que sugere uma maior interdependência do restante da economia. Sugere também que seu crescimento depende mais da indústria do que da agropecuária, que não foi capaz de transferir seu dinamismo aos serviços a ponto de compensar os limites impostos em termos de efeitos multiplicadores pelo modesto crescimento da indústria brasileira.

Vale destacar que, principalmente, a *indústria de transformação*, que proporciona os maiores efeitos de encadeamento, cresceu muito pouco no período 1989-2000 (20%), o que certamente contribuiu negativamente para o crescimento dos serviços; especialmente as atividades de *serviços prestados às empresas e o comércio atacadista, intermediação financeira (IF) e transportes e armazenagem (T e A)*. Este último provavelmente beneficiado pelo crescimento da *agropecuária*. O péssimo desempenho da *indústria de transformação* certamente também prejudicou a *administração pública defesa e seguridade (Adm)* devido aos reflexos negativos sobre a arrecadação.

Como é possível ver na Tabela 2, dos 10 setores de serviços que compõem a desagregação das contas nacionais do IBGE, quatro cresceram acima da média do terciário como um todo: *comunicações (Com)*; *transportes e armazenagem (T e A)*; *serviços domésticos (SDs)* e *comércio e reparações (C e R)*. Mas, exceto por C e R, os outros três tem participação muito baixa no VA da economia brasileira como veremos a frente na Tabela 2. Ou seja, seu crescimento tem pouco poder de influenciar o VA da economia como um todo.

Tabela 2
Evolução do volume do valor adicionado por setores de atividade
Brasil — 1989 - 2000

	1989	1993	1997	2000
Total do VA	100,0	102,7	119,3	128,0
Agropecuária	104,5	111,9	129,2	148,0
Indústria ⁽¹⁾	100,0	98,7	117,5	124,7
Indústria extrativa mineral	100,0	105,6	134,9	183,9
Indústria de transformação	102,8	98,0	115,8	120,0
Eletricidade, gás e água	117,5	133,6	161,1	178,6
Construção	109,6	113,0	134,3	139,4
Terciário ⁽¹⁾	100,0	106,7	121,1	130,0
Com e Reparação de Veic., Objetos Pess. e Domésticos	100,0	111,4	130,0	131,4
Alojamento e Alimentação	100,0	105,8	117,7	129,4
Transportes e Armazenagem	100,0	104,8	134,2	150,1
Comunicações	100,0	130,6	191,7	280,3
Intermediação financeira	100,0	101,5	117,3	124,2
Atividade Imob., Aluguéis e Serviços prest. às empresas	100,0	105,0	123,1	134,7
Administração Públ., Defesa e Seguridade Social	100,0	106,8	113,2	118,1
Saúde e Educação Mercantis	100,0	106,6	112,9	119,2
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	100,0	98,9	109,5	115,8
Serviços domésticos	100,0	115,8	132,9	139,4

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Contas Nacionais, Contas Regionais do Brasil 1985-2000, microdados
Nota: 1) número índice calculado a partir da soma dos valores nominais a valores de 2000 apresentados pelo IBGE
Obs: calculado a partir de valores correntes a preços básicos (valores de 2000)

Um dos fatores que influenciou o expressivo crescimento das Com está relacionado à privatização de seu principal segmento, as telecomunicações. Além de o Estado ter investido R\$ 21 bilhões para tornar mais atrativa a compra das "teles", os compradores, beneficiados pelos baixos preços pagos na privatização e estimulados pelas metas da Anatel, fizeram investimentos importantes. Contudo, deve-se considerar

que a alta taxa de crescimento das Com no período enfocado (9% a.a.) se deveu em grande parte por ter partido de uma base muito reduzida. Ou seja, o crescimento absoluto teve pouco peso no conjunto da economia, apesar do alto crescimento relativo.

O subsetor T e A foi a segundo que mais cresceu entre os serviços no período 1989-2000. Contudo, assim como acontece com as Com, seu crescimento deve ser relativizado pela reduzida base da qual partiu. Apesar de ter crescido 50,1% no período, atingiu apenas 2,1% do total do VA da economia brasileira em 2000.

Quanto aos SDs, estes cresceram pouco acima da média do terciário, mas permaneceram com uma participação inexpressiva do VA nacional. Já o subsetor C e eR, embora tenha apresentado uma taxa de crescimento menor que os três setores com melhor desempenho do Terciário, detém entre estes a maior participação no VA nacional, com 7,5% em 2000. O baixo crescimento de C e R certamente esteve relacionado ao baixo crescimento da economia como um todo e de sua forte dependência do poder de compra da população, em queda ao longo do período estudado (Quadros, 2003).

A Administração Pública, Defesa e Seguridade (Adm) e os Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais (OS) apresentaram os piores desempenhos entre os setores do terciário - Tabela 2. A Adm, cresceu 1,4% a.a. no período 1989-2000, certamente prejudicada pela política neoliberal de racionalização do setor público e pelos efeitos limitados do baixo crescimento da economia sobre a arrecadação. O setor OS, com crescimento de apenas 1,2% a.a., além dos limites do fraco desempenho da economia do país, certamente ainda foi prejudicado pelo baixo poder de compra das famílias, agravado pela queda do rendimento médio dos assalariados.

No que se refere à estrutura setorial do VA da economia brasileira no período 1989-2000, o que chama a atenção à primeira vista é que esta praticamente não se alterou, ao contrário do poderíamos esperar depois de uma década tão conturbada em termos de redirecionamento econômico (Tabela 3). Isso mostra que, de um modo geral, as diferenças no desempenho dos subsetores não foram suficientes para alterar de forma significativa a estrutura do VA nacional.

A *agropecuária* elevou um pouco sua participação, mas não o suficiente para alterar o perfil estrutural entre os três grandes setores. E, embora a *indústria* tenha sofrido pequena redução relativa, principalmente por causa da indústria de transformação, isto também não acarretou alteração relevante na estrutura do VA, visto que os dois subsetores (*indústria extrativa mineral e eletricidade, gás e água*) que tiveram crescimento elevado ainda têm participação muito baixa na formação do VA.

No que diz respeito ao *terciário*, especificamente, a composição do VA por ramo pouco se alterou, como mostra a Tabela 3. Exceto pelo ganho de participação das *Com* (pouco expressivo dado seu peso reduzido) e por uma pequena perda de participação da *Adm*, insuficiente para ameaçar sua posição de detentor do maior VA entre os serviços, a estrutura do VA no terciário basicamente se manteve. Findo o período 1989-2000, os subsetores com maior participação no VA do *terciário* eram os mesmos: *administração pública, defesa e seguridade social (Adm)* e *atividade imobiliária, aluguéis e serviços prestados às empresas (AI e SE)*, seguidos por

Tabela 3
Participação setorial no valor adicionado total
Brasil — 1989 - 2000
(em % a preços básicos de 2000)

	1989	1993	1997	2000
Agropecuária	6,8	7,1	7,0	7,5
Indústria ⁽¹⁾	41,3	39,7	40,7	40,3
Indústria extrativa mineral	2,1	2,1	2,4	3,0
Indústria de transformação	27,7	25,7	26,1	25,2
Eletricidade, gás e água	2,8	3,1	3,2	3,3
Construção	8,8	8,8	9,0	8,7
Terciário ⁽¹⁾	51,4	53,5	52,2	52,3
Com. e Rep. de Veíc., Objetos Pers. e Domésticos.	7,3	8,0	8,0	7,5
Alojamento e Alimentação	1,6	1,6	1,5	1,6
Transportes e Armazenagem	1,8	1,8	2,0	2,1
Comunicações	1,2	1,5	1,9	2,6
Intermediação financeira	5,4	5,3	5,3	5,2
Ativ. Imob., Aluguéis e Serviços prest. às empresas	12,2	12,5	12,6	12,9
Administração Públ., Defesa e Seguridade Social	17,0	17,7	16,1	15,7
Saúde e Educação Mercantis	2,9	3,0	2,7	2,7
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	1,7	1,6	1,6	1,5
Serviços domésticos	0,4	0,5	0,5	0,5
Total do VA	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Contas Nacionais, Contas Regionais do Brasil 1985-2000, microdados
Nota: 1) percentual calculado a partir de valores a preços básicos de 2000

Tabela 4
Evolução do volume do valor adicionado por setores de atividade
Brasil — 1999 - 2003
(1999=100)

	1999	2000	2001	2002	2003
Agropecuária	100,0	102,2	108,0	114,0	119,1
Indústria	100,0	104,8	104,3	107,0	107,0
Terciário	100,0	103,8	105,6	107,3	108,0
Com. e Rep. de Veíc., Objetos Pers. e Domésticos	100,0	104,5	105,0	104,7	102,8
Transportes e Armazenagem	100,0	103,1	104,8	108,4	109,9
Comunicações	100,0	115,6	127,7	140,3	142,8
Intermediação financeira	100,0	104,1	104,9	107,1	107,7
Aluguéis de Imóveis	100,0	102,6	104,8	105,4	106,8
Administração Públ., Defesa e Seguridade Social	100,0	101,5	102,4	104,2	105,3
Serviços prestados às empresas	100,0	112,5	116,6	123,4	122,4
Serviços prestados às famílias	100,0	101,1	101,6	98,7	100,1
Serviços privados não mercantis	100,0	109,4	111,9	115,0	117,1

Fonte: IBGE (site)
Obs.: Valores a preços básicos

comércio e reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos (comércio e reparações). Esses três subsetores (*Adm, AI e SE e comércio e reparações*) responderam por pouco mais que 2/3 de todo o VA do *terciário* em 2000. Somando *intermediação financeira (IF)*, essa participação ultrapassa 4/5. Nos primeiros anos da década atual, pode-se observar, com base na Tabela 4, guardadas as diferenças

metodológicas³, que o desempenho do VA setorial foi semelhante ao apresentado no período 1989-2000.

Considerando os três grandes setores da economia brasileira, entre 1999-2003, a *agropecuária* continuou apresentando o maior ritmo de crescimento (19,1%), seguida pelo terciário (8%) e depois pela *indústria* (7%). Contudo, se calculadas as taxas anuais, nota-se que a *agropecuária*, com crescimento de 4,5% a.a., se distanciou ainda mais do terciário (2% a.a.) e da *indústria* (1,7% a.a.). Assim, o terciário novamente não conseguiu se descolar da *indústria*, sugerindo que, ao contrário da *agropecuária*, não possui capacidade endógena de crescimento. Pode-se argumentar também que o forte dinamismo da *agricultura* não se propagou para o terciário de forma a compensar os limites impostos pelo baixo crescimento da indústria.

Outra tendência que se manteve foi a manutenção do subsetor *comunicações* como aquele com o maior crescimento na economia brasileira, crescendo 42,8% no período 1999-2003, equivalente a uma taxa de 9,3% a.a., semelhante à observada na década de 90. Além dos motivos já citados, vêm contribuindo para isso o forte crescimento da telefonia móvel e o excelente desempenho dos *Correios*. Contudo, em 2003, o crescimento do subsetor perdeu dinamismo, provavelmente afetado pelo elevado índice de inadimplência dos consumidores das “teles” e pelo fato de que essas empresas, movidas pela concorrência, já terem antecipado o cumprimento de metas da Anatel, reduzindo seus investimentos.

É interessante observar que mesmo com o fraco desempenho da *indústria*, o subsetor *serviços prestados às empresas* apresentou o segundo maior crescimento do terciário no período 1999-2003, com a expressiva taxa de 22,4% (5,18% a.a.), talvez devido à continuidade do processo de terceirização como estratégia das empresas de grande e médio porte.

Os *serviços privados não mercantis* também apresentaram crescimento consistente, atingindo uma taxa de 17,1% no período enfocado, equivalente a 4% a.a. Contudo, como se vê na Tabela 5, os três subsetores do terciário com maior crescimento detêm parcelas reduzidas do VA da economia nacional, possuindo poder limitado de influir na composição do VA.

Considerando a estrutura setorial, após 1999, foi possível notar uma alteração relevante em relação às participações da indústria e dos serviços na composição do VA da economia brasileira. Enquanto a indústria aumentou seu peso de forma relevante no total do VA, ocorreu o inverso em relação ao terciário. A *agropecuária* continuou seu crescimento relativo, tendo conquistado um ganho de participação relevante. Tanto o aumento de participação da indústria como o da *agricultura*, de certo modo receberam influência positiva do expressivo crescimento das exportações brasileiras, fortemente favorecido pelo processo de desvalorização do real, iniciado em 1999.

Os setores que mais contribuíram para a queda do peso do terciário no VA da economia brasileira foram principalmente *aluguéis de imóveis* e *serviços prestados às famílias*. No sentido inverso, mas com menos intensidade, os serviços que mais ganha-

3. Os dados recentes referentes às contas nacionais, disponibilizados no site do IBGE, oferecem uma pequena série histórica que abrange o período 1999-2003. Esse foi o motivo de a análise ter se limitado a esse período.

Tabela 5
Participação setorial no valor adicionado total
Brasil — 1999 - 2000
(em % a preços básicos de 2000)

	1999	2000	2001	2002	2003
Agropecuária	8,25	7,97	8,39	8,75	9,90
Indústria	35,62	37,53	37,71	38,30	38,76
Terciário	60,86	58,54	59,03	59,23	56,69
Com. e Rep. de Veic., Objetos Pess. e Domésticos.	7,11	7,36	7,47	7,69	7,70
Transportes e Armazenagem	2,79	2,70	2,70	2,58	2,45
Comunicações	2,38	2,73	2,71	2,72	3,16
Intermediação financeira	6,27	5,44	6,59	7,69	6,98
Aluguéis de Imóveis	14,23	12,74	11,99	11,31	10,21
Administração Públ., Defesa e Seguridade Social	16,11	16,29	16,29	16,34	15,8
Serviços prestados às empresas	3,87	3,91	4,28	4,61	4,33
Serviços prestados às famílias	6,87	6,21	5,78	5,09	4,80
Serviços privados não mercantis	1,23	1,16	1,23	1,21	1,24
Subtotal	104,74	104,04	105,14	106,28	105,35
Dummy financeiro	-4,74	-4,04	-5,14	-6,28	-5,35
Total do VA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: IBGE (site)

Obs.: Valores a preços básicos

ram participação no total do VA foram *comunicações*, o *comércio e reparação de veículos*, *objetos pessoais e domésticos* e *serviços prestados às empresas*.

A queda de participação do subsetor *aluguéis de imóveis* esteve relacionado com o fraco desempenho da economia como um todo e a queda do poder aquisitivo da população, fator que certamente também influenciou negativamente o setor *serviços prestados às famílias*.

O produto dos serviços manteve-se bastante concentrado, mas não nos subsetores mais dinâmicos. Os três subsetores com maior peso (*administração pública*, *defesa e seguridade social*, *aluguéis de imóveis* e *comércio e reparação de veículos*, *objetos Pessoais e domésticos*) responderam por quase 2/3 de todo o VA do terciário em 2003. E é desnecessário sublinhar que o subsetor *intermediação financeira* também obteve um maior peso no VA do terciário.

4. PROCESSOS DE MODERNIZAÇÃO NOS SEGMENTOS MAIS DINÂMICOS DO TERCIÁRIO

No Brasil, a reestruturação produtiva⁴ teve início ainda nos anos 80, quando houve um esforço de grandes empresas para aumentar a participação em mercados

4. A expressão “reestruturação produtiva”, entendida num sentido microeconômico, diz respeito a um amplo conjunto de mudanças na estratégia de concorrência e no modo de operação dos agentes econômicos. Em geral, a redefinição das maneiras como são produzidos e comercializados bens e serviços, visando a aumentar a produtividade e a competitividade, costuma envolver a combinação de cinco processos que ocorrem no âmbito das grandes empresas (Meireles Filho, 1998): 1) automação e informática (adoção de equipamentos com base microeletrônica e de sistemas informatizados); 2) mudança na relação entre empresas (terceirização, *outsourcing* condomínio industrial.); 3) mudanças na organização dos processos de produção/serviços (produção enxuta, *just in time*, *kanban*, células de produção); 4) transformação na organização do processo de trabalho (trabalho polivalente, trabalho em equipe, círculo de controle de qualidade, qualidade total, autonomia decisória); e 5) mudanças na gestão do trabalho e na gestão empresarial (reengenharia, cortes de níveis hierárquicos, cliente interno, gráficos de controle, *kaizen*, sistema participativo, programa de remuneração variável).

externos como forma de atenuar o impacto da recessão econômica (Coutinho e Ferraz, 1994). Foi por conta da exigência dos seus clientes internacionais que empresas brasileiras passaram a adotar programas de qualidade e a introduzir inovações tecnológicas e organizacionais no processo produtivo. Por isso, nesse período, as inovações se concentraram nas empresas exportadoras e nas plantas ou linhas dos produtos exportados, mas a imensa maioria das empresas brasileiras não acompanhou este movimento, uma vez que tinham seus produtos e serviços destinados ao mercado interno, que permanecia protegido da concorrência externa.

As inovações tecnológicas foram introduzidas no interior das empresas apenas parcialmente, em particular nas etapas de produção que condicionam o ritmo de trabalho e naquelas responsáveis pelo controle de qualidade no final do processo produtivo. A gestão autoritária do processo de trabalho manteve-se inalterada, mas agora associada à tentativa de garantir a adesão passiva dos trabalhadores aos círculos de controle de qualidade (CCQ) ou aos programas participativos.

Além dos setores exportadores, o setor bancário também passou a utilizar internamente a dinâmica das inovações tecnológicas, ainda que não estivesse sujeito a pressões externas. Os trabalhadores desse setor passaram a enfrentar no cotidiano os desafios e dilemas das inovações tecnológicas e, em especial, os seus impactos sobre o nível de emprego ainda nos anos 80 (Antunes, 2001).

Foi somente a partir do início da década de 90 que a reestruturação produtiva ganhou expressão no país, processo que foi liderado pelas filiais estrangeiras (Sabbatini, 2002). As inovações tecnológicas e organizacionais demoraram a se difundir para o conjunto da economia, num contexto de recessão conjugada à abertura indiscriminada das importações, ambas promovidas pelo governo Collor. Ao longo da década, contudo, um número crescente de grandes e médias empresas, para reagir à crise e à maior concorrência, começou a fazer uso de inovações tecnológicas de base microeletrônica com o objetivo de aumentar a produtividade, reduzir custos de produção e melhorar a qualidade dos seus produtos. Ou seja, as exigências de qualidade e produtividade e a pressão por redução de custos se generalizaram para um universo cada vez maior de empresas, não ficando mais restritas às empresas exportadoras e se estendendo também àquelas vinculadas mais diretamente ao mercado interno. Principalmente na indústria de transformação, mas também na construção civil, no comércio, na prestação de serviços e até nos serviços públicos, podem ser encontrados exemplos de adoção de programas de qualidade, produtividade e redução de custos.

Ao longo dos anos 90, portanto, os impactos das inovações tecnológicas e organizacionais (incluindo aí os novos modelos gerenciais) sobre a configuração empresarial brasileira e a dinâmica econômica começaram a afetar um número muito maior de empresas e de trabalhadores (Bonelli, 1999).

Em razão das exigências de adaptação a um novo ambiente competitivo, o maior desafio para as empresas passou a ser a flexibilidade operacional. Muitas empresas brasileiras procuraram organizar a produção e o trabalho de forma a permitir que uma ampla gama de produtos ou serviços fosse oferecida no mercado e que a diversificação e a qualidade no atendimento pudessem garantir ou ampliar sua clientela.

Inicialmente, a marca mais característica da reestruturação produtiva no país não foi a inovação tecnológica, mas a predominância de inovações organizacionais e gerenciais, que tinham um custo menor. Ainda hoje, dependendo do ramo de atividade, é limitada a incorporação das novas máquinas e de equipamentos de base microeletrônica. De qualquer modo, nos últimos 10 anos, num número crescente de segmentos econômicos, tem havido visível esforço no sentido de melhorar o padrão tecnológico adicionando máquinas e equipamentos mais avançados para aumentar a competitividade.

Na maioria dos casos, as empresas promoveram a terceirização de funções, adotaram o *just in time* e alteraram a organização do trabalho. A terceirização consiste em concentrar esforços naquilo que é a vantagem competitiva da empresa e transferir um conjunto de atividades, sejam de apoio ou mesmo de produção, para outras empresas, com o objetivo de reduzir custos e simplificar o processo produtivo. A terceirização pode manter as mesmas atividades no interior das empresas ou deslocá-las para empresas que passam a ser responsáveis pelo fornecimento dos serviços ou produtos. Geralmente, acarreta diminuição de salários e redução de benefícios sociais e trabalhistas, podendo ainda haver aumento da jornada de trabalho.

Outra técnica organizacional bastante utilizada foi a redução dos níveis hierárquicos, cujo objetivo é aumentar a rapidez na aplicação das decisões tomadas pelas empresas, o que é viabilizado principalmente por meio de uma maior coordenação interna entre as suas várias áreas e departamentos. Muitas empresas, em diversos setores, reduziram para menos da metade esses níveis hierárquicos, promovendo o desemprego de funcionários qualificados e com grande experiência profissional.

O que importa aqui destacar é que, no cenário dos anos 80 e 90, marcado pela globalização e pela conformação de uma nova ordem econômica mundial, a reestruturação produtiva exigiu maior sinergia entre os diferentes setores e ramos econômicos. Como contrapartida das estratégias mais comuns no âmbito da nova gestão empresarial, a terceirização de várias funções (segurança, limpeza, vendas etc.) ampliou a importância dos serviços de apoio às atividades empresariais. Ao mesmo tempo, surgiram empresas especializadas em serviços de alto conteúdo tecnológico e em suporte aos sistemas informatizados. E é nesse contexto que devem ser examinados aqueles processos de modernização ocorridos nos segmentos mais dinâmicos do setor terciário brasileiro.

Um dos fatores que contribuíram para impulsionar a modernização do setor terciário foi a entrada de capital estrangeiro nos segmentos potencialmente mais rentáveis. Mas o capital nacional também teve participação nas privatizações, fusões e aquisições, que colaboraram para reconfigurar os segmentos mais dinâmicos do setor terciário brasileiro. O ramo financeiro foi um dos que mais se metamorfoseou nesse período. Formaram-se (ou cresceram) conglomerados em segmentos tradicionais do comércio e em segmentos recém-criados, como as telecomunicações. Também nas áreas de entretenimento e hospedagem, foi verificada a ação marcante de grandes investidores. E, seguindo a tendência internacional, não se pode esquecer de dizer que houve a incorporação de equipamentos mais modernos e a difusão de novos métodos de gestão nas empresas líderes de variados ramos ou segmentos econômicos.

Para não tornar a exposição cansativa, optou-se por apresentar aqui os elementos centrais do processo de modernização em alguns ramos de atividade selecionados, nos quais as mudanças são mais perceptíveis (ver Azevedo Silva, 2005; Siqueira de Oliveira, 2005a; cf. Oliveira 2005a e 2005b). São eles: serviços financeiros; telecomunicações; transporte e armazenagem; e comércio atacadista e varejista. A descrição a seguir, portanto, procura apenas reter as peculiaridades que melhor caracterizam aqueles processos.

Nos bancos, a introdução de novas tecnologias foi decisiva, com destaque para a forte automação do atendimento (autoserviços). A organização do trabalho também foi afetada pela terceirização de funções e adoção de novos métodos de gestão. Após a estabilização monetária, a perda de lucro inflacionário foi compensada com o aumento de tarifas bancárias. Também houve fechamento de agências. Em conjunto, o resultado foi uma forte redução no volume de empregos. Por sua vez, a entrada de bancos estrangeiros pouco alterou o mercado nacional e não barateou o crédito.

As telecomunicações tiveram, por sua vez, um desenvolvimento recente. No plano internacional, essa era digital avançou decisivamente nos anos 90, quando a junção das telecomunicações com a informática (telemática) mudou o mundo empresarial. No Brasil, seguindo a tendência internacional, a noção das telecomunicações como “serviço de utilidade pública” deu lugar à noção de “serviço de natureza privada”, que funciona como instrumento concorrencial estratégico. Com a privatização e a entrada de novos agentes, houve uma mudança nas condições de concorrência no setor. Foi necessária, portanto, uma mudança no marco regulatório. Os investimentos se direcionaram para a universalização do serviço (expansão da telefonia móvel celular) e para a oferta de “serviços de valor adicionado”. Mas, do ponto de vista da geração de empregos, os impactos ficaram muito aquém das projeções iniciais.

No ramo dos transportes, houve uma reestruturação das grandes empresas, que passaram a operar com a logística de distribuição. O operador logístico é uma empresa especializada em armazenagem, movimentação, gerenciamento de estoque, distribuição e gerenciamento de transportes. A nova configuração contribuiu para tornar a distribuição mais eficiente e reduzir os custos operacionais de empresas industriais e comerciais. As principais inovações tecnológicas foram: a paletização das cargas, a monitorização de rotas por satélite e a adoção de plataformas de distribuição.

A estrutura de mercado e os fatores que explicam as mudanças no ramo do comércio são muito diferentes, quando se compara o comércio atacadista e o varejista.

No caso das empresas atacadistas, a inovação operacional se manifestou nas novas tecnologias de controle e gerenciamento de estoques, na expansão do formato de autoserviço e na maior integração entre elos da cadeia de abastecimento. Tais mudanças foram potencializadas pelas inovações verificadas nos transportes (logística) e nas telecomunicações (por exemplo, troca eletrônica de documentos). A modernização foi marcada pela concentração de capital no âmbito das grandes redes regionais de distribuição. De fato, na medida que a distribuição capilar possibilita

ampliar mercados, a logística torna-se um elemento estratégico para a competitividade. Também é importante registrar uma mudança na relação fornecedor-distribuidor-varejo, com maior poder para as grandes redes atacadistas.

No caso do comércio varejista, as principais mudanças ocorreram no segmento de hiper/supermercados: diversificação, informatização, leitura óptica de códigos de barras, relação com o fornecedor. A entrada de capital estrangeiro causou a reestruturação patrimonial das redes de supermercado nacionais. Por outro lado, também chama atenção a expansão dos *shopping centers*, que expressa mudanças nos hábitos de consumo e no perfil do consumidor. Além das lojas comerciais e das áreas de lazer, o *shopping center* tornou-se cada vez mais um centro de serviços (clínicas, escolas, academias etc.).

Em síntese, a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais, assim como a reestruturação empresarial e a redefinição das estratégias de concorrência são tendências que não se limitaram ao âmbito industrial, penetrando também em vários ramos do setor serviços. Contudo, em comparação com as economias mais desenvolvidas, no Brasil a modernização do setor terciário foi tardia e relativamente restrita. Sem dúvida, uma parcela considerável das empresas ainda não incorporou os adventos básicos dessa modernidade contemporânea e grande parcela da população brasileira ainda não tem acesso aos benefícios trazidos pela modernização dos serviços.

5. O PAPEL DOS SERVIÇOS NO DESENVOLVIMENTO METROPOLITANO: O CASO DA RMSP

Antes de passar à análise das mudanças recentes verificadas na maior metrópole brasileira – sem dúvida, aquela onde se encontram adensados os serviços empresariais mais modernos no país –, é importante esclarecer como a literatura especializada tem tratado o tema do desenvolvimento capitalista ancorado em espaços metropolitanos cosmopolitas.

A importância assumida pelo setor terciário na economia das aglomerações urbanas não é fenômeno novo. Assim como as atividades industriais, este setor possui uma lógica “tipicamente urbana”. As cidades são espaços concentradores de fluxos de renda que, por sua vez, são essenciais para a proliferação das atividades de serviços. Fluxos provenientes não só de rendas pessoais e corporativas, mas também das atividades geradas pelo aumento das funções do setor público. No período atual, a novidade está na participação quantitativa e qualitativa que o setor terciário alcançou na economia das grandes metrópoles. Além da grande concentração populacional que é característica destes espaços, contribuíram para a elevação da participação do terciário as transformações ocorridas no capitalismo e suas repercussões no que diz respeito à ampliação da divisão social do trabalho.

No capitalismo contemporâneo, as regiões metropolitanas se tornaram espaços econômicos que concentram cadeias produtivas com elevado grau de complexidade e diversificação. Neste contexto, os serviços cumprem funções de extrema importância tanto no atendimento de demandas tradicionais geradas pela concentra-

ção populacional como de demandas engendradas pelos denominados “parâmetros de produção industrial”.

Para explicar a dimensão assumida pelo setor terciário nas grandes metrópoles, surgiram novas abordagens relacionadas à “economia pós-industrial” ou “economia dos serviços”, na qual o setor terciário substitui o setor industrial na liderança da dinâmica do desenvolvimento econômico. Entende-se que há um processo de *terciarização* das economias metropolitanas. Este argumento está baseado na experiência de algumas metrópoles dos Estados Unidos e da Inglaterra, que passaram por um processo de *desindustrialização*, no final dos anos 60.

Nas últimas décadas, a idéia de “metrópoles terciárias” ganhou força com a elaboração dos modelos teóricos de *global city* (Sassen, 1991, 1998, 2003), *informational city* (Castells, 2000), *global city-region* (Scott *et al.*, 2001) e outros. Nestes modelos, as grandes metrópoles são consideradas como lugares centrais da gestão e do comando da economia mundial, sobretudo em função da concentração das atividades financeiras e dos “serviços avançados”.

Segundo Castells (1999), serviços avançados incluem finanças, seguros, bens imobiliários, consultorias, serviços, bens imobiliários, consultorias, serviços de assessoria jurídica, propaganda, projetos, *marketing*, relações públicas, segurança, coleta de informações e gerenciamento de sistemas de informações, P e D e inovação científica. Os serviços avançados (Castells, 2000) são cruciais para os processos econômicos em todos os demais setores (indústria, agricultura, energia e outros serviços). De modo geral, podem ser considerados como geração de conhecimento e fluxos de informação e, sendo assim, poderiam se localizar de forma dispersa em qualquer parte do mundo. No entanto, a observação empírica mostrou que existe um padrão de localização de tais atividades marcado simultaneamente pela dispersão e pela concentração. O *core* das atividades de serviços avançados está concentrado em alguns centros nodais mundiais, organizados hierarquicamente de acordo com as suas funções de poder e de qualificação.

Ainda segundo este autor, tais centros nodais estão nas principais áreas metropolitanas dos países desenvolvidos, que são as denominadas “cidades globais”. Porém, outras áreas metropolitanas podem aderir a esta rede hierarquizada na medida em que a globalização avança e incorpora novos mercados. Com isso, são formadas novas redes de serviços em cidades que anteriormente estavam fora da hierarquia de cidades globais, por exemplo, São Paulo, Buenos Aires, Taipei e Madri. Estas passam a ser consideradas como cidades globais de nível inferior. No entanto, as posições na hierarquia não são estáveis, existe uma intensa concorrência entre estas cidades para se tornarem centros fornecedores de serviços avançados no âmbito mundial.

Sassen (2003) entende o crescimento dos serviços nas grandes cidades, dos anos 80 até os dias atuais, como efeito do aumento da intensidade destas atividades na organização de todas as indústrias. Mais especificamente da expansão dos serviços às empresas (finanças e serviços avançados) que, por sua vez, são considerados como “bens organizacionais” de elevada importância para o processo de globalização. Este

movimento gerou um “novo núcleo urbano” concentrador de tais atividades e capaz de substituir o “velho núcleo urbano” liderado pela manufatura.

Scott *et al.* (2001) também identificaram tais tendências nas grandes aglomerações urbanas. No entanto, esta análise se diferencia dos modelos acima referidos, pois estes entendem que a nova configuração territorial que surge como fenômeno da globalização é a cidade-região. Estas podem abranger diversas configurações territoriais, englobando desde uma metrópole até aglomerações regionais de pequenas e médias empresas.

Tais modelos teóricos alcançaram proporção internacional e têm sido aplicados para explicar inclusive a dinâmica econômica das metrópoles de países subdesenvolvidos. No plano político, justificam coalizões que se fundamentam na importância do terciário avançado e a sua relação com a posição estratégica de determinadas metrópoles no contexto internacional. No Brasil, a força destas análises pode ser atestada pela proliferação de diversos estudos acadêmicos e de proposições de políticas urbanas e regionais com base nestas formulações teóricas.

Vários estudos nacionais e internacionais contestam a utilização deste referencial para analisar a dinâmica atual das metrópoles (Mattos, 2002, Ferreira, 2003, e outros). Um dos principais argumentos é o de que a complexidade das questões metropolitanas que envolvem as desigualdades sociais, econômicas e intraespaciais não é contemplada por estes novos modelos teóricos. Na maioria dos casos, os estudos deste tipo estão muito mais preocupados em identificar a configuração espacial derivada dos efeitos da globalização do que com a natureza deste processo. As principais críticas também giram em torno do fato de que, a partir deste referencial, a situação socioeconômica das metrópoles é analisada em separado do contexto socioeconômico nacional ao qual estão vinculadas.

Para discutir a importância dos segmentos mais dinâmicos dos serviços para o desenvolvimento econômico nas metrópoles brasileiras, é necessário ter em mente a divisão regional do trabalho, que hierarquiza as regiões metropolitanas (nas quais ocorrem os nexos entre os múltiplos negócios que impulsionam o desenvolvimento nos espaços territoriais adjacentes). A escolha da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) se deve justamente ao fato de ser aquela que mais poderia se aproximar dos enfoques teóricos referidos acima.

A análise a seguir se pauta no estudo de Siqueira de Oliveira (2005b).

As mudanças no ambiente macroeconômico brasileiro na década de 90 determinaram importantes mudanças na economia da RMSP. Por possuir a estrutura mais complexa e diversificada do país, a economia desta região sofreu de modo mais intenso os efeitos negativos destas mudanças, especialmente, no que se refere à queda do emprego industrial (Guerra *et al.*, 2004). Em grande parte, o setor de serviços contribuiu para amenizar os impactos negativos do ajuste produtivo elevando a sua participação na economia da RMSP (Araújo, 2001). Neste contexto, busca-se contribuir para a discussão sobre a suposta *terciarização* desta região, bem como, extrair algumas reflexões para este debate em outras regiões metropolitanas brasileiras. Cabe agora analisar a configuração atual da estrutura do setor de serviços

da RMSP⁵, tendo como principal fonte de informações a Pesquisa da Atividade Econômica Paulista (PAEP), 2001 elaborada pela Fundação Seade. O objetivo é verificar quais são as atividades de serviços mais relevantes em termos de Valor Adicionado (VA) e Pessoal Ocupado (PO).

Tabela 6
Valor adicionado e pessoal ocupado na indústria, comércio e serviços
RMSP - 2001

Setores	VA (R\$ mil)	%	PO ¹	%
Indústria	67.097.044	44,7	970.594	23,6
Comércio	13.162.621	8,8	979.098	23,8
Serviços	69.732.951	46,5	2.170.264	52,7
Total	149.992.615	100	4.119.956	100

Fonte: Fundação SEADE. Pesquisa da Atividade Econômica - PAEP 2001

Nota: 1) número de pessoas fixas ou temporárias, com ou sem vínculo empregatício, que exercia algum trabalho para a unidade local em 31/12/2001

No que diz respeito à discussão sobre *terciarização*, Diniz e Diniz (2004) alertam para o fato de que a queda da participação da RMSP na indústria nacional verificada nos últimos anos não pode ser considerada como um processo de *desindustrialização* assim como ocorreu em algumas regiões norte-americanas e inglesas. Nestes casos, houve uma redução absoluta da produção e do emprego industrial associada a um forte movimento de migração. No caso da RMSP, houve queda do emprego industrial, mas não houve redução absoluta da produção. A conclusão destes autores é a de que não houve *desindustrialização* associada a um processo de *terciarização* da economia da RMSP, mas sim, uma forte reestruturação produtiva com elevados ganhos de produtividade.

A partir dos dados fornecidos pela PAEP pode-se observar que, se comparados às atividades industriais e comerciais da RMSP, os serviços têm maior participação tanto no valor adicionado (46%) como no pessoal ocupado (53%) (Tabela 6). Porém, a indústria ainda mantém importante participação no valor adicionado (45%).

A concentração na RMSP dos serviços é bastante expressiva, responsável por 70% do valor adicionado do setor de serviços do Estado de São Paulo. Apenas em duas divisões (serviços de agricultura e alojamento), a RMSP não concentra mais de 50% do total do valor adicionado dos serviços do estado (Tabela 7). O município de São Paulo responde por 52,7% enquanto a região do ABC representa apenas 5,7% do total dos serviços do Estado de São Paulo.

Os serviços da RMSP com maior participação relativa no total estadual são telecomunicações (95,2%), serviços técnicos às empresas (86,6%), atividades de informática (86,3%), correio (80,2%) e serviços auxiliares às empresas (79,2%). Os subsetores do município de São Paulo de maior peso também são os mesmos nos

5. Região institucionalizada em 1975, composta por 39 municípios: Arujá, Barueri, Biritiba Mirim, Caeiras, Cajamar, Carapicuíba, Cotia, Diadema, Embu, Embu Guaçu, Ferraz de Vasconcelos, Francisco Morato, Franco da Rocha, Guararema, Guarulhos, Itapevica da Serra, Itapevi, Itaquaquecetuba, Jandira, Jujuitiba, Mairiporã, Mauá, Mogi das Cruzes, Osasco, Pirapora do Bom Jesus, Poá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra, Salesópolis, Santa Isabel, Santana de Parnaíba, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, São Lourenço da Serra, São Paulo, Suzano, Taboão da Serra, Vargem Grande Paulista.

Tabela 7
Participação dos ramos no valor adicionado dos serviços no Estado de São Paulo
RMSP - 2001

Ramos de atividade	RMSP	Capital	Região ABC ⁽¹⁾	Demais Municípios da RMSP
Serv. Agricultura	18,5	10,0	1,3	7,2
Serv. Técnicos às Empresas ⁽²⁾	86,6	77,6	2,7	6,3
Ativ. Imobiliárias	53,0	42,8	4,6	5,7
Serv. Aux. às Empresas ⁽³⁾	79,2	53,1	8,6	17,4
Transporte	58,6	33,2	10,2	15,2
Telecomunicações	95,2	93,8	0,8	0,6
Correio	80,2	66,2	5,2	8,7
Ativ. Informática	86,3	56,0	4,8	25,6
Ativ. Lazer/Cultura	68,7	54,8	4,8	9,2
Alojamento	47,8	39,5	4,5	3,7
Alimentação	58,9	47,8	4,4	6,7
Saúde	71,3	41,7	7,1	22,5
Educação Formal	56,1	44,2	6,2	5,7
Educação Não Formal	61,4	47,2	7,6	6,6
Energia, Gás e Água	52,7	43,2	0,5	8,9
Limp. Urbana/Esgoto	65,1	45,8	7,6	11,7
Serv. Pessoais, Ativ. Assist. e Outros	55,7	41,5	6,2	8,0
% no VA dos Serviços no ESP	70,4	52,7	5,7	11,9

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica - PAEP 2001

Nota: 1) compreende os municípios de Diadema, Mauá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra, Santo André e São Bernardo do Campo;

2) serviços jurídicos; de contabilidade e auditoria; pesquisas de mercado e de opinião pública; gestão de participações societárias (holdings); sedes de empresas e unidades administrativas locais; assessoria em gestão empresarial; arquitetura, engenharia e assessoria técnica especial; ensaios de material/produtos e análise de qualidade; e publicidade;

3) seleção, agenciamento mão-de-obra para serviços temporários; investigação, vigilância e segurança; limpeza em prédios e domicílios; serviços fotográficos; envasamento, empacotamento por conta de terceiros; outras atividades de serviços, prestados principalmente às empresas, não especificadas

quais a RMSP tem maior participação relativa no total estadual. No ABC, o setor de maior peso estadual é transporte (10,2%). Nos demais municípios da RMSP merecem destaque alguns serviços relacionados à reestruturação produtiva, como atividades de informática (25,6%) e serviços auxiliares às empresas (17,4%), bem como, de outros relacionados à concentração urbana como saúde (22,5%).

A articulação entre o processo de reestruturação produtiva e o aumento dos serviços pode ser identificada pelo importante peso que os serviços às empresas apresentam na estrutura do VA de serviços da RMSP (Tabela 8). Na composição desta, os segmentos de maior valor adicionado são serviços auxiliares às empresas e serviços técnicos às empresas que, juntos, representam 32,8% do total do VA. Porém, os serviços auxiliares têm maior peso relativo tanto no VA como no PO. À exceção dos serviços de telecomunicações, que representam 11,3% do VA e apenas 1,5% do pessoal ocupado, todos os que geram maior valor também estão entre os maiores geradores de postos de trabalho.

Entretanto, a configuração da estrutura dos serviços da RMSP não deve ser vista apenas pela perspectiva das transformações na economia brasileira e seus efeitos no interior das organizações empresariais. É importante destacar o peso de algumas atividades que estão relacionadas aos fluxos de renda derivados da concentração

populacional neste espaço. Neste sentido, são importantes algumas atividades que geram pouco valor, mas têm importante participação relativa no pessoal ocupado total: alimentação (3,9% do VA e 10,3% do PO); e serviços pessoais, atividades assistenciais e coletivas e outros (3,5% do VA e 7,6% do PO). Merecem destaque ainda os segmentos de saúde e educação formal, que representam em conjunto 17,8% do VA e 12,8% do pessoal ocupado nos serviços da RMSP.

O município de São Paulo concentra 74,9% do valor adicionado dos servi-

Tabela 8
Valor adicionado dos serviços e pessoal ocupado, segundo subsectores
RMSP - 2001

Atividades	VA (R\$ mil)	%	PO	%
Serv. Agricultura	44.974	0,10	4.296	0,20
Serv. Técnicos às Empresas	9.591.336	13,80	212.011	9,77
Ativ. Imobiliárias	2.180.748	3,10	74.103	3,41
Serv. Aux. às Empresas	13.240.872	19,00	468.354	21,58
Transporte	8.584.256	12,30	278.111	12,81
Telecomunicações	7.859.638	11,30	32.625	1,50
Correio	539.054	0,80	23.641	1,09
Ativ. Informática	5.060.701	7,30	95.858	4,42
Ativ. Lazer/Cultura	1.738.667	2,50	77.582	3,57
Alojamento	368.713	0,50	27.129	1,25
Alimentação	2.698.654	3,90	223.588	10,30
Saúde	6.388.946	9,20	187.284	8,63
Educação Formal	4.145.933	5,90	149.692	6,90
Educação Não Formal	568.417	0,80	25.317	1,17
Energia, Gás e Água	3.926.707	5,60	106.925	4,93
Limp. Urbana/Esgoto	358.628	0,50	18.100	0,83
Serv. Pessoais, Ativ. Assist. e Outros	2.436.708	3,50	165.648	7,63
Total	69.732.951	100	2.170.264	100

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica - PAEP 2001

ços da RMSP, sendo responsável por mais de 50% em todas as divisões pesquisadas pela PAEP (Tabela 9).⁶ O maior peso é no setor de telecomunicações (98,5%). O elevado peso deste setor está relacionado: a) determinantes da concentração urbana favorecidos pelo crescimento da telefonia fixa e celular; b) determinantes das mudanças nas estratégias concorrenciais das empresas relacionadas ao aumento dos serviços de maior valor agregado (transmissão de dados, teletendimento, banda larga etc.). Ambos associados à privatização do sistema nacional de telefonia e a entrada de operadoras internacionais no país.

6. Assim como na RMSP, os subsectores do VA dos serviços do município de São Paulo que geram maior VA também estão entre os maiores geradores de postos de trabalho. Conforme pode ser visto em Siqueira de Oliveira (2005), os serviços auxiliares às empresas têm maior peso no VA e no PO. Os serviços de telecomunicações representam 14,8% do VA e apenas 1,8% do pessoal ocupado. Do mesmo modo, entre aqueles segmentos que geram pouco valor, mas, que têm importante participação relativa no pessoal ocupado total, estão alimentação (4,2% do VA e 11,2% do PO); e serviços pessoais, atividades assistenciais e coletivas e outros (3,5% do VA e 8,4% do PO). Por sua vez, na região do ABC, a elevada participação dos serviços às empresas na composição do VA dos serviços confirma as conclusões do estudo de Pamplona e Mladaira (2002). Entretanto, os serviços deste tipo de maior peso são os serviços auxiliares às empresas (25,4%) que, em grande medida, envolvem terceirização de etapas não essenciais ao funcionamento organizacional como limpeza, segurança e vigilância etc. e mão-de-obra de baixa qualificação e remuneração.

Tabela 9
Participação das sub-regiões no valor adicionado dos serviços, por setores
RMSP - 2001

Ramos de atividade	Capital	Região ABC	Demais Municípios da RMSP
% VA dos serviços da RMSP	74,9	8,1	17,0
Serv. Agricultura	53,9	6,9	39,2
Serv. Técnicos às Empresas	89,6	3,1	7,3
Ativ. Imobiliárias	80,7	8,6	10,7
Serv. Aux. às Empresas	67,1	10,9	22,0
Transporte	56,7	17,3	25,9
Telecomunicações	98,5	0,9	0,6
Correio	82,6	6,5	10,9
Ativ. Informática	64,9	5,5	29,6
Ativ. Lazer/Cultura	79,7	7,0	13,3
Alojamento	82,7	9,5	7,8
Alimentação	81,1	7,5	11,4
Saúde	58,5	10,0	31,5
Educação Formal	78,9	11,0	10,1
Educação Não Formal	76,9	12,4	10,7
Energia, Gás e Água	82,1	0,9	17,0
Limp. Urbana/Esgoto	70,4	11,7	17,9
Serv. Pessoais, Ativ. Assist. e Outros	74,5	11,1	14,3

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica - PAEP 2001

De modo geral, a análise da estrutura do Valor Adicionado e do pessoal ocupado no setor de serviços da RMSP e de suas sub-regiões confirma algumas continuidades históricas: a manutenção da concentração das atividades na RMSP; a elevada diversidade entre os subsectores que a compõem: segmentos "tradicionais" e "modernos", bem como, segmentos de diferentes níveis de complexidade tecnológica e de alto valor agregado. As novidades giram em torno da maior interação entre os setores industriais e de serviços em função do processo de terceirização e do fato de que alguns segmentos de serviços passaram a ser estratégicos para as organizações empresariais.

No entanto, entende-se que o crescimento e a dinâmica dos serviços na RMSP não deve ser visto apenas sob a perspectiva dos determinantes da reestruturação produtiva dada pelo novo "paradigma técnico-informacional". Alguns determinantes ressaltados pela literatura nacional de economia regional devem ser retomados. Dentre estes, as heranças do processo de urbanização brasileiro, marcado por intensos movimentos migratórios regionais (rural-urbano e urbano-urbano). Boa parte da proliferação das atividades comerciais e de serviços e as suas relações informais (tanto na metrópole de São Paulo como nas demais metrópoles brasileiras) podem ser entendidas por este prisma.

Os desdobramentos da dinâmica econômica nacional constituem outro tipo de determinante "esquecido" pelos referidos modelos teóricos que explicam o aumento dos serviços nas metrópoles. O ambiente concorrencial dado pelas políticas econômicas (monetária, cambial, fiscal/tributária, setorial) definidas no plano nacional não é considerado. Nos estudos sobre a dinâmica regional brasileira, é amplamen-

te reconhecido o fato de que a RMSP, dada a maior diversidade das empresas industriais, comerciais e de serviços aí localizadas, sofre com maior intensidade os efeitos e as mudanças nas políticas macroeconômicas. Nos anos 90, estas foram condicionadas pela intensificação da concorrência internacional. A política de juros elevados e o baixo crescimento econômico determinaram ajustes produtivos que afetaram não só a indústria, mas os setores econômicos em geral na RMSP. Inclusive, ajustes em alguns setores de serviços considerados como estratégicos no novo paradigma como, por exemplo, o setor bancário/financeiro e de telecomunicações, que apresentaram expressiva redução de postos de trabalho.

Os impactos negativos na RMSP foram dados não só pelas políticas implementadas, mas também pela não adoção de políticas nacionais de desenvolvimento regional. Neste aspecto, os anos 90 foram marcados pelo descaso do Estado Nacional em relação a esta área, o que, por sua vez, levou à guerra fiscal deflagrada pela concessão de incentivos e favores fiscais.

Com relação à configuração territorial assumida por estas transformações interessa menos a sua forma do que a natureza das relações inter-regionais aí engendradas. Ou seja, o mais importante para compreender a dinâmica socioeconômica da RMSP, seja qual for a sua configuração (*global city, global city-region* etc.) é o fato que esta ainda mantém posição central na divisão inter-regional do trabalho brasileira. Mesmo com todos os movimentos pontuais de desconcentração relativa, sobretudo de setores favorecidos pelos incentivos concedidos no âmbito da guerra fiscal. O espaço formado pela RMSP e, mais recentemente, algumas regiões de seu entorno (Campinas e São José dos Campos), concentra os principais setores do chamado "núcleo duro" e estratégico da atual fase da acumulação de capital do país. A permanência da concentração neste espaço é explicada não só por que este contém os novos requisitos locacionais da indústria de alta tecnologia e dos serviços avançados: mão-de-obra qualificada, centros de pesquisa e universidades, moderna infra-estrutura de transportes e de comunicação. Também é importante ressaltar os elevados custos relacionados ao deslocamento de empresas localizadas nesta metrópole num contexto de baixo crescimento econômico e de reduzidas taxas de investimentos, como foi o das últimas décadas.

Por outro lado, a análise dos determinantes que atuam na interação entre serviços e demais setores de atividade econômica da RMSP pode ajudar na melhor compreensão da dinâmica das demais regiões metropolitanas do país. A concentração dos segmentos estratégicos e de maior valor agregado da estrutura produtiva nacional nesta região indica a manutenção das relações de interdependência econômica que esta estabelece com as demais regiões brasileiras. Assim como na RMSP, algumas continuidades históricas também poderão ser observadas em outras metrópoles regionais. Como, por exemplo, a informalidade resultante da incapacidade destas de absorver a totalidade dos fluxos migratórios em atividades com organização formal. No capitalismo contemporâneo, as novas tendências determinadas pela reestruturação produtiva se sobrepõem a estas continuidades e contribuem para a intensificação das heterogeneidades sociais, econômicas e regionais. Sendo assim, os novos mode-

los teóricos urbano/regionais baseados nas experiências de regiões de países desenvolvidos não são os mais adequados para entender a complexidade das questões metropolitanas de países subdesenvolvidos.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No Brasil, o setor serviços é composto por atividades bastante diferenciadas não só em termos de participação na renda nacional como também de vigor no crescimento. Além disso, são muitas as evidências de um elevado grau de heterogeneidade presente no setor terciário brasileiro. Infelizmente, os dados disponíveis não permitem uma desagregação que explicita as enormes desigualdades existentes no interior dos ramos de atividade.

Como bem explica a professora Hildete Melo, a heterogeneidade está associada aos modos de organização das atividades econômicas e às estratégias de concorrência, nos quais devem ser examinados cinco variáveis: a) estrutura de mercado (concentrada *versus* pulverizada); b) intensidade no uso de capital e de trabalho; c) relação com a demanda (bens finais *versus* intermediários); d) qualificação profissional média dos trabalhadores e; e) natureza do empreendimento (mercantil *versus* não-mercantil). Tradicionalmente, no Brasil, boa parte dos serviços tem sido marcada por estruturas de mercado onde proliferam pequenas empresas, atividades informais com baixa produtividade, ocupações com expressiva participação feminina, alta rotatividade e baixos salários. E foi ao lado dessa configuração arcaica que se processou a modernização econômica do terciário nos anos 90.

Neste sentido, pode-se dizer que o processo de modernização da economia brasileira, no qual se insere a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais, parece ter ampliado aquele grau de heterogeneidade estrutural, uma vez que tal processo se concentrou nas empresas líderes dos inúmeros segmentos econômicos.

Outra particularidade dos serviços no Brasil diz respeito ao menor dinamismo, em razão das baixas taxas de crescimento econômico, nos últimos 25 anos. E, ao contrário do que ocorreu em países mais desenvolvidos, poucos ramos do terciário cresceram acima da média global da economia nacional (destaque para os ramos de transporte e, em particular, de comunicações), pelo menos desde o final dos anos 80.

Além disso, é importante destacar que a expansão e a modernização dos serviços afetaram as relações econômicas na esfera produtiva (e entre os diversos setores do próprio terciário), num contexto de reconfiguração espacial dessas atividades. Avançando de forma regionalmente desigual e ainda restrita, as implicações desse processo ainda não estão suficientemente claras.

O reordenamento da economia nacional e as novas formas de inter-relacionamento setorial vêm exercendo efeitos sobre a configuração de muitas atividades econômicas. Além disso, os dados disponíveis indicam que as regiões e os estados mais desenvolvidos (notadamente os que apresentam as maiores estruturas industriais) foram os mais beneficiados, desde a década de 1990, no que tange à distribuição das riquezas geradas pelos subsetores do terciário. Certamente, isso tem influen-

ciado na capacidade de expansão dos outros dois grandes setores da economia: a agropecuária e a indústria.

Portanto, as investigações sobre o desempenho e crescimento do terciário no Brasil sugerem haver uma forte interdependência desse grande setor com o desempenho da indústria e da agricultura. E não há razão para supor que tenha havido uma autonomização, como pode parecer a alguns analistas, que aponte para uma "economia auto-suficiente dos serviços" – isto é, para um rearranjo no qual este grande setor passa a ditar a dinâmica e o sentido do desenvolvimento capitalista e a puxar o crescimento da economia brasileira, arrastando consigo os demais.

Os subsetores do terciário que se apresentaram mais dinâmicos e nos quais o processo de modernização foi mais intenso não foram aqueles com maior participação na geração do valor adicionado da economia brasileira, embora tenham trazido repercussões significativas sobre diversas atividades e exerçam uma ação articuladora e mesmo propulsora em algumas regiões, nas quais a estrutura econômica é mais complexa e integrada. Assim, não é aconselhável estudar o desempenho recente e as mudanças tecnológicas e organizacionais nos principais ramos de serviços sem situar as relações que estes estabelecem com os demais ramos econômicos e sem entender o maior ou menor grau de sinergia que tem sido produzida nesse percurso.

Neste sentido, parece necessária uma maior reflexão sobre os estímulos e bloqueios resultantes da política macroeconômica adotada na década passada e sobre o papel do Estado na reorientação das atividades econômicas no País, considerando a importância da alocação dos fatores e de políticas voltadas para o desenvolvimento agrícola, industrial e regional, assim como os resultados da ampla privatização de empresas estatais. Persistem muitas dúvidas sobre até que ponto a orientação governamental induziu ou tem estimulado uma reestruturação produtiva e sobre as consequências da falta de uma política industrial mais efetiva. Assim como parece ter ficado evidente que os segmentos mais modernos do setor terciário não têm capacidade de dinamizar a economia nacional com a intensidade que seria necessária para garantir um desenvolvimento econômico mais vigoroso.

Deve-se ainda considerar que a referida modernização do setor terciário foi condicionada por diretrizes adotadas nas três esferas do governo brasileiro. Em tempos de neoliberalismo, a crença na eficiência microeconômica dos agentes esvaziou as políticas macroeconômicas voltadas ao desenvolvimento regional do país. Mas, por outro lado, no novo contexto, dispor de um amplo conjunto de serviços estratégicos tornou-se uma meta perseguida pelas políticas de desenvolvimento local.

Então, faz sentido discutir as consequências de a incorporação de novas tecnologias e métodos organizacionais terem se concentrado, espacialmente, nas maiores metrópoles. De fato, a modernização econômica, seguindo a lógica do mercado, concentrou os investimentos privados nos grandes centros urbanos brasileiros, que geralmente são mais privilegiados em termos da disponibilidade de serviços às empresas. A concentração de serviços ligados à produção industrial e à sua distribuição representou um fator de atração de grandes empresas para as metrópoles, em particular aquelas melhor inseridas na rede global de negócios.

Mas, é preciso ter em mente que existe uma hierarquia econômica entre as metrópoles brasileiras, que reflete parâmetros como o tamanho do mercado consumidor e o grau de diversificação da estrutura produtiva, definindo-se assim uma certa divisão regional do trabalho. Não há dúvida de que a Região Metropolitana de São Paulo é o principal centro de serviços da economia brasileira, ao passo que na maioria das metrópoles menores, o peso dos segmentos mais dinâmicos do terciário é ainda relativamente pequeno.

Também é oportuno ressaltar que, embora em segmentos econômicos menos dinâmicos (por exemplo, o setor público, o pequeno comércio e os serviços domiciliares), a introdução de inovações e o aumento da produtividade não tenham se difundido numa escala significativa, continuam sendo importantes para a geração de emprego e renda, mesmo nas áreas mais modernas do país. Aliás, se a maior parcela das ocupações geradas no meio metropolitano está associada aos serviços pessoais e sociais, é crucial reter que o avanço no processo de difusão de inovações tecnológicas e organizacionais poderá pressionar ainda mais a taxa de desemprego nessas regiões, caso não se verifique um crescimento mais vigoroso da renda *per capita* e um desenvolvimento nacional mais equilibrado.

Por fim, pode-se dizer que a reestruturação produtiva induzida pela política econômica e conduzida pelas forças de mercado teve impactos positivos localizados, mas não se traduziu em condições privilegiadas de inserção na economia mundial; e que a modernização econômica deixou de lado a questão da redução da miséria urbana, não implicando portanto diminuição do hiato que separa a sociedade brasileira das nações ditas mais desenvolvidas.

É amplamente reconhecido que os grandes centros urbanos brasileiros continuaram a se configurar como espaços privilegiados para a observação daquilo que a sociedade brasileira construiu de mais moderno e, ao mesmo tempo, dos dramas sociais materializados na pobreza, na violência, na desigualdade – problemas típicos de um país atrasado. Esse paradoxo entre modernidade e atraso social continua sendo facilmente visto nas vielas, ruas e avenidas das metrópoles nacionais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANTUNES, L. R. **Reestruturação produtiva e sistema bancário**. 2001. Tese (Doutorado em Economia)-IE/UNICAMP, Campinas, 2001.
- ARAÚJO, M. F. I. **Reestruturação produtiva e transformações econômicas: região metropolitana de São Paulo**. **São Paulo em Perspectiva-SEADE**, n. 15 (1), 2001.
- BIONDI, A. **O Brasil privatizado: um balanço do desmonte do estado**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 1999.
- BONELLI, R. **A reestruturação industrial brasileira nos anos 90: reação empresarial e mercado de trabalho**. In: POSTHUMA, A. C. (Org.) **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade**. Brasília: OIT; MTE; São Paulo: Ed. 34, 1999.

- CACCIAMALLI, M. C. Globalização e processo de informalidade. *Economia e Sociedade-IE/UNICAMP*, Campinas, n. 14, jun., 2000.
- CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quartel do século XX. São Paulo: UNESP, 2002.
- CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 2000.
- COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: Papyrus, 1994.
- DINIZ, C. C. A nova geografia econômica do Brasil. in: VELLOSO, J. P. R. (Coord.). **Brasil, 500 anos: futuro, presente, passado**. Rio de Janeiro: José Olympio, 2000b.
- _____. **Global-local**: interdependências e desigualdades ou notas para uma política tecnológica e industrial regionalizada no Brasil. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, jul. 2000a. (Estudos Temáticos; Nota Técnica, 9)
- DINIZ, C. C.; DINIZ, B. C. A região metropolitana de São Paulo: reestruturação, re-espacialização e novas funções. In: EMPRESA MUNICIPAL DE URBANIZAÇÃO. **Caminhos para o centro**. São Paulo: EMURB, 2004.
- FERREIRA, J. S. W. **São Paulo**: o mito da cidade global. 2003. Tese (Doutorado)-FAU/USP, São Paulo, 2003.
- FRANCO, G. **O desafio brasileiro**: ensaio sobre desenvolvimento, globalização e moeda. São Paulo: Editora 34, 1999.
- GADREY, J. Emprego, produtividade e avaliação do desempenho dos serviços. In: SEMINÁRIO TEMÁTICO INTERDISCIPLINAR., 1999. São Paulo. **Os estudos do trabalho**. São Paulo: USP; UNICAMP; CEBRAP, 1999.
- GUERRA A. L. et al. Impactos da reestruturação produtiva no mundo do trabalho. In: POCHMANN, M. (Org.). **Reestruturação produtiva**: perspectivas de desenvolvimento local com inclusão social. Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Contas nacionais**: microdados. Rio de Janeiro, 1985 – 2000.
- KON, A. **Economia de serviços**. São Paulo: Campus, 2004.
- _____. Sobre as atividades de serviços: revendo conceitos e tipologias. **Revista de Economia Política**, Rio de Janeiro, v. 19, n. 2, abr./jun. 1999.
- MATTOS, C. A. Transformación de las ciudades latinoamericanas. **Revista Eure**, Santiago, n. 28 (85), 2002.
- MEIRELES FILHO, J. Reestruturação produtiva. In: CARVALHO NETO, A. M.; CARVALHO, R. (Orgs.). **Sindicalismo e negociação coletiva nos anos 90**. Belo Horizonte: IRT/PUC-MG, 1998.
- OLIVEIRA, F. M. Estudo da atividade de turismo no Brasil na década de 1990. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Mercado de trabalho e modernização no setor terciário**

- brasileiro**: estudos DIEESE/CESIT. São Paulo: DIEESE; Campinas: CESIT, 2005a. CD-ROM.
- _____. Políticas públicas para o desenvolvimento do turismo no Brasil na década de 1990. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Mercado de trabalho e modernização no setor terciário brasileiro**: estudos DIEESE/CESIT. São Paulo: DIEESE; Campinas: CESIT, 2005b. CD-ROM.
- OLIVEIRA, H. S. A introdução de inovações tecnológicas e organizacionais nas grandes redes de comércio varejista e atacadista e nos serviços de telecomunicações dos grandes aglomerados urbanos do Brasil. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Mercado de trabalho e modernização no setor terciário brasileiro**: estudos DIEESE/CESIT. São Paulo: DIEESE; Campinas: CESIT, 2005a. CD-ROM.
- _____. Modernização econômica e serviços na Região Metropolitana de São Paulo. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Mercado de trabalho e modernização no setor terciário brasileiro**: estudos DIEESE/CESIT. São Paulo: DIEESE; Campinas: CESIT, 2005b. CD-ROM.
- PAMPLONA, J. B.; MIADAIRA, P. L. **A atividade econômica nos anos 90 no Grande ABC**. Santo André: Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC, 2002. (Caderno de Pesquisa, 4).
- POCHMANN, M. **A década dos mitos**. São Paulo: Contexto, 2001.
- PRONI, M. W.; HENRIQUE, W. (Orgs.). Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90. São Paulo: UNESP; IE/UNICAMP, 2003.
- QUADROS, W. J. **Aspectos da crise social no Brasil dos anos oitenta e noventa**. 2003. Tese (Livro-Docência em Economia)IE/UNICAMP, Campinas, 2003.
- SABBATINI, R. A indústria brasileira nos anos 90 e análise setorial das cadeias petroquímica, alimentos industrializados, construção civil e siderurgia. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Emprego e desenvolvimento tecnológico**: estudos DIEESE/CESIT. São Paulo: DIEESE; Campinas: CESIT, 2002. CD-ROM.
- SASSEN, S. **As cidades na economia mundial**. São Paulo: Studio Nobel, 1998.
- _____. Localizando cidades em circuitos globales. **Revista Eure**, Santiago de Chile, v. 29, n. 88, 2003.
- _____. **The global city**: New York, London, Tokyo. Princeton: University Press, 1991.
- SCOTT, A. S.; AGNEW, J.; SOJA, E. W.; STORPER, M. **Global city-regions**: trends, theory, policy. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- SILVA, R. A. Aspectos da privatização no Brasil. **Informe Econômico-UFPI**, Teresina, n. 12, abr. 2001.
- _____. Perfil e reestruturação do terciário da década de 1990. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Mercado de trabalho e modernização no setor terciário brasileiro**: estudos DIEESE/CESIT. São Paulo: DIEESE; Campinas: Cesis, 2005. CD-ROM.

_____. Reconfiguração das atividades produtivas na década de 1990. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Emprego e desenvolvimento tecnológico: estudos DIEESE/CESIT**. São Paulo: DIEESE; Campinas: Cesit, 2002. CD-ROOM.

ZARIFIAN, P. **Valeur de service et compétence**. Paris: L'Harmattan, 2001. (Cahiers du Genre, 28).

Mudanças na estrutura social metropolitana brasileira entre 1981 e 2003

Daniel Mattos Höfling*
Josiane Fachini Falvo**
Vinícius Gaspar Garcia***
Waldir José Quadros****

1. INTRODUÇÃO

As décadas de 80 e 90 no Brasil apresentaram distintas características quanto às variáveis econômicas, tais como as taxas de inflação, câmbio e nível de emprego. Porém, existe um traço comum entre essas décadas e o início do século XXI: a ausência de um ciclo prolongado de crescimento econômico. Em outras palavras, o Brasil passa por um período de praticamente 25 anos de semi-estagnação, alternando momentos recessivos com breves intervalos de crescimento moderado ou baixo.

Tendo como referência essa dinâmica econômica, cujo produto real apresentou uma variação média de 2% ao ano, pretendemos nesse artigo fornecer um panorama a respeito da piora na “estrutura social” das principais áreas metropolitanas brasileiras. A metodologia desenvolvida em Quadros (2004a e 2003) servirá como aproximação da estrutura social, com base no *status* da ocupação e no rendimento dos indivíduos.

Deve-se enfatizar que nosso objetivo é apontar os reflexos na “estrutura social” a partir das mudanças no mercado de trabalho, mas não propriamente focalizar as alterações neste mercado, o que foi feito em outros estudos que compõem esse esforço de pesquisa. As mudanças no mercado de trabalho são resultado, em grande medida, do baixo dinamismo econômico e de modificações na estrutura produtiva. Durante os anos 90, estas últimas foram defendidas como parte essencial de um processo de “modernização” do país, a partir da abertura comercial implementada no início da década.

* Bolsista Pesquisador do projeto institucional DIEESE/CESIT/CNPq, no CESIT; Doutorando em Economia Aplicada no Instituto de Economia (IE) da UNICAMP; Pesquisador do CESIT; Professor da Universidade São Francisco. E-mail: dmhoffling@yahoo.com.br

** Bolsista Pesquisadora do projeto institucional DIEESE/CESIT/CNPq, no CESIT; Doutoranda em Economia Aplicada no IE/UNICAMP; Pesquisadora do CESIT; Professora da Metrocamp. E-mail: josifalvo@yahoo.com.br

*** Bolsista Pesquisador do projeto institucional DIEESE/CESIT/CNPq, no CESIT; Mestrando em Economia Aplicada no IE/UNICAMP; Pesquisador do CESIT. E-mail: vgg@uoi.com.br

**** Professor do IE/UNICAMP. E-mail: waldir@eco.unicamp.br

Conforme observaremos nesse trabalho, do ponto de vista da estrutura social, os resultados dessa “modernização” são preocupantes, principalmente ao observarmos o comportamento da renda e a quantidade e qualidade dos postos de trabalho gerados.

Na primeira parte do artigo, há uma breve apresentação da referida metodologia, definindo o que chamamos de “grupos ocupacionais” e “camadas de rendimento”, categorias que podem ser trabalhadas de maneira sobreposta para conformar uma *proxy* da estrutura social. Na segunda, seguiremos um roteiro de apresentação que expressa o comportamento dos seguintes indicadores: a) setores de atividade econômica; b) camadas ou níveis de rendimento (conforme definidos na metodologia) e; c) principais grupos ocupacionais (conforme definidos na metodologia).

Para os dois primeiros, as informações corresponderão aos anos de 1981, 1989, 1993 e 2003, permitindo uma comparação entre as variações observadas na década de 80 e aquelas que ocorreram nos anos 90 e início do século XXI (que, em grande medida, repete a segunda metade dos 90, dada a continuidade na condução da política econômica no governo Lula em comparação com o segundo mandato de FHC). Já para os grupos ocupacionais, destacaremos uma visão panorâmica entre 1981 e 2003, ilustrando as principais diferenças entre o primeiro ano do período de semi-estagnação e do último disponível da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). As tabelas apresentadas para os setores de atividade econômica, camadas de rendimento e grupos ocupacionais serão relativas ao Brasil, Brasil Metropolitan e regiões metropolitanas de São Paulo, Porto Alegre e Salvador, compondo assim um quadro bastante representativo das transformações econômicas e sociais observadas no período.¹

2. METODOLOGIA

Embora a estrutura ocupacional familiar retrate melhor a situação social das pessoas, vamos trabalhar nesse artigo com a estrutura ocupacional individual, pois nosso universo de análise será o das pessoas ocupadas (que estavam exercendo alguma atividade ou de férias no momento da realização da PNAD). A estrutura ocupacional individual pode ser tomada como o retrato do elenco de oportunidades de empregos, negócios, serviços etc., geradas pelo processo de desenvolvimento (Quadros, 2004c; Mills, 1979).

As variações nessa estrutura estão intimamente ligadas ao ritmo de crescimento econômico do país e, conforme acima mencionado, vamos considerá-la como uma aproximação da “estrutura social”. Esse procedimento não leva em conta outras dimensões da crise social brasileira, como o aumento da violência urbana, o aumento do desemprego (pois nosso universo é dos ocupados) ou a má qualidade dos serviços públicos em áreas como educação e saúde. De qualquer forma, as variações observadas para o conjunto dos ocupados – em termos de rendimento e ocupações típicas – revelam um

1. A análise das demais regiões metropolitanas – Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Distrito Federal, Curitiba, Recife, Fortaleza e Belém – encontram-se nos relatórios individuais de pesquisa de Falvo (2005), Hofling (2005) e Garcia (2005).

aspecto importante da crise social, pois é através da remuneração do trabalho que as pessoas conseguem ter acesso a uma qualidade de vida melhor.

Para construção da estrutura sócio-ocupacional utilizada neste estudo, primeiramente foram distinguidos aqueles grupos facilmente identificados pela própria natureza da ocupação, tais como os empregadores (diferenciando aqueles com até 10 empregados assalariados) e os ocupados em atividades agrícolas. Na grande massa de trabalhadores urbanos, uma vez identificados os trabalhadores domésticos, foram separadas as ocupações típicas de classe média, diferenciando-as das demais. Tanto para os classificados como classe média quanto para os trabalhadores realizou-se uma divisão entre a parcela assalariada e a autônoma desses segmentos.

Quadro 1

Estrutura Sócio-Ocupacional Individual

- Estrutura Sócio-Ocupacional
- A.1 - Empregadores com mais de 10 empregados
- A.2 - Empregadores com menos de 10 empregados
- C - Classe média autônoma
- D - Classe média assalariada
- F - Trabalhadores autônomos
- G - Trabalhadores assalariados
- I - Trabalhadores domésticos
- J.1 - Trabalhadores não remunerados urbanos (maior ou igual a 15 horas)
- J.3 - Trabalhadores não remunerados urbanos (menor 15 horas)⁽¹⁾
- M - Autoconstrução⁽¹⁾
- N - Autoconsumo⁽¹⁾
- H.1 - Proprietários conta própria agrícolas
- H.2 - Trabalhadores autônomos agrícolas
- H.3 - Assalariados agrícolas permanentes
- H.4 - Assalariados agrícolas temporários
- J.2 - Trabalhadores não remunerados agrícolas (menor 15 horas)
- J.4 - Trabalhadores não remunerados agrícolas (maior ou igual a 15 horas)⁽¹⁾
- SO - Sem ocupação com renda
- Ignorado

Nota: 1) Grupos ocupacionais que não fizeram parte da pesquisa porque não há dados disponíveis para o período anterior a 1992

No Quadro 1 têm-se os grupos que compõem a estrutura sócio-ocupacional individual.

Este estudo utilizou os dados sobre os trabalhadores ocupados disponibilizados pelas PNADs de 1981, 1989, 1993 e 2003. Com a mudança metodológica adotada por esta pesquisa em 1992, iniciou-se a captação dos dados de pessoas cujas profissões assumem os seguintes perfis: M - Auto Construção; N - Auto Consumo; J-3 - Trabalhadores não remunerados urbanos (<15 h); e J-4 - Trabalhadores não remunerados agrícolas (<=15 h). Como o período estudado nesse trabalho é de 1981 a 2003, excluímos os dados referentes a estes grupos ocupacionais porque não há informações correspondentes anteriores a 1992 que possibilitem a análise comparativa de todo o intervalo. Por fim, embora apresentaremos os dados do grupo Ignora-

Quadro 2
Níveis de rendimento e os "padrões de vida" correspondentes

Camada ou Nível de rendimento	Faixa de rendimento Individual ⁽¹⁾	"Padrão de vida"
Superior	Maior que 2.500	ACM – Alta Classe Média
Médio	De 1.250 a 2.500	MCM – Média Classe Média
Baixo	De 500 a 1.250	BCM – Baixa Classe Média
Inferior	De 250 a 500	MT – Massa Trabalhadora
Ínfimo	Menor que 250	Marginalizados

Nota: 1) Em R\$. Valores corrigidos para janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

do, esse representa um pequeno número de pessoas que não declarou ocupação na PNAD e pouco alterará a análise geral.

A última etapa da metodologia foi dividir os grupos ocupacionais em cinco níveis de rendimento: o superior, acima de R\$ 2.500; o médio, entre R\$ 1.250 e R\$ 2.500; o baixo, de R\$ 500 a R\$ 1.250; o inferior, de R\$ 250 a R\$ 500; e o ínfimo, abaixo de R\$ 250.² Como se pode observar no Quadro 2, esses cinco níveis correspondem a camadas de rendimento individual que podem ser associadas a distintos "padrões de vida".

Dessa forma, a camada superior é composta, na sua maioria, por grupos ocupacionais relativos aos empregadores ou à classe média (A, C e D). Eventualmente, trabalhadores assalariados ou autônomos (F e G) podem auferir rendimentos individuais elevados (acima de R\$ 2.500,00) e assim serem classificados na camada (ou nível) superior. Porém, como veremos, é mais comum observar grupos da classe média classificados nas camadas inferior e mesmo ínfima (menos de R\$ 250), tendência que se acentuou nos últimos anos.

Deve-se colocar ainda que os ocupados que são considerados muito ricos acabam não sendo incluídos nessa classificação. Isso porque a PNAD, feita por amostragem, dificilmente capta rendimentos elevados, maiores do que R\$ 20.000, por exemplo. Além disso, na maioria das vezes, rendimentos desse porte não são declarados pelos indivíduos. Mas isso tem uma importância menor à medida que essa parcela é relativamente pequena no país – embora crescente. De qualquer forma, vamos nos preocupar mais com o grosso de trabalhadores assalariados e os distintos padrões de vida da classe média, além do segmento "marginalizado", com rendimento inferior a R\$ 250 (e infelizmente bem mais significativo do que os muito ricos).

Feita essa breve explicação da metodologia, o próximo tópico trata das mudanças na estrutura social para o conjunto do país.

2.1. A Estrutura social brasileira

Embora o objetivo deste estudo seja detalhar as mudanças na hierarquia social das regiões metropolitanas, representadas pelas metrópoles de São Paulo, Salvador e Porto Alegre, inicialmente discorreremos sobre as características da es-

2. Neste trabalho, os valores monetários estão expressos em valores de janeiro de 2004, deflacionados a partir do INPC, do IPEA.

trutura sócio-ocupacional nacional e, na seqüência, destacaremos as especificidades do perfil metropolitano.

Antes de mostrarmos as diferenças entre os estratos sociais no Brasil, é importante dar atenção às conseqüências das baixas taxas de crescimento econômico nas últimas décadas para a participação dos trabalhadores ocupados nos setores de atividade econômica e as respectivas rendas médias reais.

Os dados da Tabela 1 nos permitem apontar o mesmo comportamento nos segmentos que compõem o setor primário (atividades agrícolas) e o secundário (indústria de transformação, outras atividades industriais e construção civil): redução da participação relativa dos trabalhadores e do valor da renda média real.

Quanto ao setor primário, em 1981, 13.269.834 pessoas estavam ocupadas nas atividades agrícolas. Em 2003, este total foi de 12.635.412. Conseqüentemente, a participação relativa e a renda real diminuíram respectivamente no mesmo intervalo, de 29,5% para 16,9% e de R\$ 351,60 para R\$ 334,90.

O total de ocupados no setor secundário, por sua vez, aumentou de 11.844.315 indivíduos, em 1981, para 16.556.528, em 2003. Como o aumento do volume de trabalhadores neste setor foi muito inferior ao constatado no terciário, a participação no total de empregados declinou de 26,3%, em 1981, para 21,8% em 2003. O valor real da renda percebida pelos trabalhadores no secundário sofreu grande decréscimo, principalmente a partir da década de 90. Podemos citar a renda média real da indústria de transformação, que de R\$ 1.003 em 1981, caiu para R\$ 917,40, em 1989, e para R\$ 749,60, em 2003, ou melhor, sofreu uma perda de seu valor real na ordem de 18,2% no período (Tabela 1).

Tabela 1
Evolução dos setores de atividade
Brasil - Anos selecionados

Setores de atividade	1981		1989		1993		2003					
	n° pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾				
Atividades Agrícolas	13.269	29,5	351,6	13,880	23,9	367,3	14,693	23,6	298,1	12,635	16,9	334,9
Indústria Transformação	7.607	16,9	1.003,0	10,164	17,5	917,4	9,593	15,4	781,2	10,682	14,2	749,6
Construção Civil	3.624	8,1	665,3	3,627	6,2	706,5	4,137	6,6	531,0	5,036	6,7	566,9
Outras Ativ. Industriais	612	1,4	1.492,2	810	1,4	1.551,5	707	1,1	1.260,0	637	0,8	1.224,0
Comércio e Reparação	5.733	12,7	884,7	8,939	15,4	1.048,2	10,410	16,7	728,2	13,872	18,5	683,9
Educ. Saú. Serv. Sociais	2.819	6,3	1.136,3	4,409	7,6	1.044,0	4,954	7,9	900,2	7,060	9,4	1.101,5
Serviços Domésticos	2.718	6,0	199,3	3,601	6,2	186,9	4,592	7,4	183,2	6,081	8,1	261,1
Administração Pública	1.977	4,4	1.364,5	2,965	5,1	1.207,5	3,167	5,1	1.016,2	3,941	5,3	1.229,7
Transp. Arm. Comu.	1.928	4,3	1.196,2	2,421	4,2	1.457,0	2,524	4,0	1.011,3	3,674	4,9	904,7
Atividade às Empresas	875	2,2	1.279,0	1,584	2,7	1.212,8	1,815	2,9	1.001,8	3,226	4,3	1.228,5
Alojamento e Aliment.	1.067	2,4	754,4	1,913	3,3	748,6	2,057	3,3	564,5	2,808	3,7	512,8
Serviços Pessoais e Recr.	1.009	2,2	541,7	1,564	2,7	698,0	1,553	2,5	565,4	2,373	3,2	672,3
Outros Serviços	712	1,6	1.182,4	970	1,7	1.390,8	1,160	1,9	1.033,8	1,936	2,6	917,5
Setor Financeiro	922	2,1	2.118,9	1,223	2,1	2.353,2	1,015	1,6	2.008,0	1,012	1,4	1.656,3
Total	44.979	100,0	774,6	58,076	100,0	837,6	62,383	100,0	652,6	74,980	100,0	710,3

Fonte: IBGE. PNAD

Nota: 1) Em milhares. Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

Por outro lado, salta aos olhos o aumento do número absoluto de trabalhadores e da participação relativa das atividades que constituem o setor terciário. Nota-se que, em 1981, o setor de serviços empregava 19.865.807 pessoas, o que representava 44,2% do total. Em 2003, o total de empregados passou para 45.988.337, abocanhando 61,3% dos ocupados no país.

Entretanto, o processo de "terciarização" da economia brasileira ocorreu em grande parte como consequência do aumento das atividades informais e da ampliação das condições precárias de empregabilidade. Além do mais, o terciário é muito heterogêneo, composto ao mesmo tempo por segmentos como o financeiro e a administração pública, que são estruturados e geram altos rendimentos, e pelos serviços domésticos, que percebem as piores rendas e grande parte não possui vínculo formal de trabalho.

Uma prova disso é a queda do valor real da renda dos trabalhadores do terciário ocorreu simultaneamente ao aumento do montante de ocupados, movimento percebido principalmente a partir década de 90, período de semi-estagnação da economia nacional. Uma exceção são os rendimentos dos trabalhadores domésticos, que por receberem salários muito baixos, em sua maioria próximos ao valor do salário mínimo, tiveram valorização real de R\$ 199,30 para R\$ 261,10 no intervalo. O segmento de serviços pessoais e recreativos, por sua vez, expandiu nas últimas décadas com o aumento da demanda, repercutindo na expansão do número de ocupados e no acréscimo da renda média (R\$ 541,70 para R\$ 672,30).

As atividades prestadas principalmente às empresas apresentaram o maior crescimento do número absoluto de trabalhadores, de 975.906 para 3.226.909, embora a renda tenha sido estável no mesmo período. Este segmento representa em grande parte o processo de terceirização das atividades empresariais, muito em voga nas últimas décadas em consequência do processo de reestruturação produtiva e organizacional das corporações.

Por fim, o segmento financeiro. Embora pertença ao terciário, teve um comportamento distinto dos demais deste setor, pois apresentou os piores indicadores. Além de ter o menor índice de crescimento do número absoluto de ocupados de 1981 a 2003, é o único segmento em que a participação relativa diminuiu (-0,8%). De um total de 922.290 ocupados em 1981, o financeiro teve 1.012.811 em 2003. Concomitantemente, a renda média real foi a mais desvalorizada no período em relação às outras atividades do terciário. Em 1981, era de R\$ 2.246, muito superior aos demais segmentos. Em 2003, a média continuou maior, mas seu valor real diminuiu para R\$ 1.755,60.

Agora classificaremos os indivíduos ocupados por camadas sociais, ou melhor, por faixas de rendimentos em base individual especificadas pela metodologia adotada, estabelecendo-se assim uma "pirâmide social".³

A Tabela 2 mostra a distribuição dos trabalhadores ocupados na hierarquia social nacional. Observamos que nas últimas décadas houve inchaço nas camadas inferiores, indicando o processo de "regressão social" dos trabalhadores nacionais.

3. As camadas sociais estabelecidas pela metodologia são: superior: rendimento individual acima de R\$ 2.500; média: de R\$ 1.250 a R\$ 2.500; baixa: de R\$ 500 a R\$ 1.250; inferior: de R\$ 250 a R\$ 500; ínfima: menor que R\$ 250.

Nota-se que, principalmente na década de 90, houve queda da participação relativa das camadas dos distintos "padrões de vida" de classe média: superior, média e baixa. Juntas, essas faixas representavam 41,8% dos ocupados em 1981. Esse percentual regrediu para 31,5% em 1993 e, em 2003, aumentou para 37,5%, patamar inferior ao de 1981.

Em decorrência da redução do tamanho das camadas médias, os trabalhadores com rendimentos inferiores a R\$ 500 (camadas inferior e ínfima) ampliaram a participação relativa de 57,8% da população ocupada em 1981 para cerca de 61,1% em 2003.

No entanto, a crise foi maior durante a década de 90. Em 1993, os ocupados que pertencem a estas faixas de rendimentos alcançaram 68,5% da participação relativa, ampliada em grande parte devido ao aumento dos trabalhadores que recebem até R\$ 250, chegando ao patamar de 44,9% do montante total.

Tabela 2
Evolução das camadas sociais
Brasil - Anos selecionados

Camadas	1981		1989		1993		2003	
	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾
Superior	2.488	5,5	4.087	7,0	2.700	4,3	3.676	4,9
Média	4.026	9,0	5.297	9,1	4.370	7,0	5.392	7,2
Baixo	12.266	27,3	12.657	21,8	12.607	20,2	19.030	25,4
Inferior	11.339	25,2	12.877	22,2	14.696	23,6	21.485	28,7
Ínfima	14.658	32,6	22.768	39,2	28.011	44,9	24.259	32,4
Ignorada	203	0,5	390	0,7	-	-	1.139	1,5
Total	44.980	100,0	58.076	100,0	62.383	100,0	74.980	100,0

Fonte: IBGE.PNAD

Nota: 1) Em milhares. Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

A renda média no Brasil foi reduzida de R\$ 774,60, em 1981, para R\$ 710,30, em 2003, decréscimo na ordem de 8,3%. No final da década 80, o seu valor real havia aumentado para R\$ 837,60, mas decresceu no início da próxima década, chegando a R\$ 652,60 em 1993. Como se pode observar, o comportamento da renda média geral em grande parte foi determinado pelo elevado aumento da quantidade de trabalhadores na camada Ínfima.

Observamos que a renda média real dos trabalhadores que recebem até R\$ 250 foi a única que realmente aumentou no intervalo analisado, embora seu valor seja muito reduzido. Em 2003, o rendimento médio da camada Ínfima foi de R\$ 138,50, muito inferior ao seu teto.

As rendas das camadas médias (baixa, média e superior) diminuíram de 1981 para 2003. No caso da camada superior, com rendimentos acima de R\$ 5.000, a renda estabilizou-se até 1989, mas declinou a partir do início da próxima década. Já os rendimentos reais dos estratos médio e baixo, embora tenham sofrido queda de seu valor real na década de 80, em 2003 alcançaram um nível semelhante ao de 1981.

Após a análise da composição e da evolução da "pirâmide-social", ou melhor, da hierarquia das camadas sociais brasileiras, pode-se concluir que as baixas taxas de crescimento econômico constatadas nas últimas décadas e a queda da participação dos rendimentos dos ocupados na renda nacional afetaram o mercado de trabalho doméstico, resultando no achatamento dos salários médios e no empobrecimento principalmente da massa trabalhadora e da marginalizada.

Na Tabela 3 podemos observar os grupos ocupacionais mais afetados pelas mudanças da estrutura social. Conforme explicitado, cada grupo ocupacional é constituído por trabalhadores que possuem o mesmo tipo de vínculo empregatício: assalariado, autônomo ou empregador. Os autônomos e os assalariados ainda são divididos por ocupações afins à massa trabalhadora e à classe média. Os trabalhadores agrícolas e os domésticos são estudados separadamente. Nesse levantamento não utilizaremos os demais grupos ocupacionais previstos pela metodologia porque representam um montante reduzido de profissionais ou pertencem à estrutura familiar.

Na camada superior, formada por trabalhadores que recebem acima de R\$ 2.500, os grupos ocupacionais da classe média (autônoma e assalariada) são significativos e bem remunerados. Representavam cerca de 67,8% do total de ocupados desta em 1981 e 64,4% em 2003.

As camadas média e baixa se diferenciam pelo maior peso da massa trabalhadora (autônoma e assalariada), com rendimentos entre R\$ 500 e R\$ 2.500, cuja participação relativa chega a 40%. Essas camadas perderam a representatividade e a renda pouco variou de 1981 a 2003.

As camadas inferior e ínfima (rendimento menor que R\$ 500) se expandiram no Brasil, confirmando o processo de ampliação da base da "pirâmide social". Verificamos que as rendas médias dos grupos ocupacionais que pertencem a estas camadas inferiores tiveram certa valorização, provavelmente porque os valores são muito baixos e, na maioria, acompanharam o aumento do salário mínimo.

Os trabalhadores assalariados e a classe média assalariada são os grupos mais numerosos nas camadas inferiores. Na camada inferior, juntos, estes grupos ampliaram a participação de 56,3% para 61,3% e na ínfima de 19,6% para 29,8%. Pode-se inferir destes dados que os ocupados assalariados estão se sujeitando a salários inferiores e sendo rebaixados na estrutura social.

Após a apresentação das características da desigualdade social no país, detalharemos agora a configuração dos estratos sociais do Brasil Metropolitano.

2.2. A estrutura social do Brasil metropolitano

As áreas metropolitanas refletem de maneira mais intensa as transformações econômicas e sociais pelas quais passa o país. Nesta parte do artigo, com base nos dados das 10 principais regiões metropolitanas brasileiras, pretendemos traçar um panorama das mudanças relativas aos setores de atividade econômica, às camadas de rendimento e aos grupos ocupacionais, assim como foi feito para o Brasil como um todo.

Tabela 3
Evolução da estrutura sócio-ocupacional
Brasil - Anos selecionados

Camadas	Estrutura Ocupacional	1981			2003		
		n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Superior	A Empregadores (A1 e A2)	502.574	20,2	5.957,4	984.130	26,8	5.693,7
	C Classe Média Autônoma	224.643	9,0	4.876,9	473.784	12,9	4.689,0
	D Classe Média Assalariada	1.462.328	58,8	5.035,0	1.895.015	51,5	4.504,0
	F Trabalhadores Autônomos	112.939	4,5	3.925,6	179.038	4,9	3.740,5
	G Trabalhadores Assalariados	124.917	5,0	3.508,8	83.346	2,3	3.328,9
	H Agrícola	54.810	2,2	4.927,8	49.543	1,3	3.777,8
	Total	2.488.329	100,0	5.077,0	3.676.347	100,0	4.774,1
	Média	A Empregadores (A1 e A2)	410.673	10,2	1.800,8	785.605	14,6
C Classe Média Autônoma		307.519	7,6	1.755,3	606.751	11,3	1.772,5
D Classe Média Assalariada		1.855.492	46,1	1.769,6	2.782.198	51,6	1.734,4
F Trabalhadores Autônomos		404.655	10,1	1.696,4	504.177	9,4	1.690,3
G Trabalhadores Assalariados		828.836	20,6	1.675,4	513.815	9,5	1.656,0
H Agrícola		215.331	5,3	1.679,5	159.963	3,0	1.685,9
Total		4.026.083	100,0	1.740,3	5.391.769	100,0	1.733,2
Baixa		A Empregadores (A1 e A2)	396.352	3,2	861,3	1.050.948	5,5
	C Classe Média Autônoma	608.216	5,0	797,8	1.376.324	7,2	790,2
	D Classe Média Assalariada	3.798.024	31,0	810,6	7.625.541	40,1	785,5
	F Trabalhadores Autônomos	1.532.193	12,5	775,6	2.575.865	13,5	735,0
	G Trabalhadores Assalariados	4.364.984	35,6	755,2	4.827.514	25,4	718,3
	I Trabalhadores Domésticos	-	-	-	480.395	2,5	669,4
	H Agrícola	1.395.952	11,4	707,1	1.052.030	5,5	708,5
	Total	12.265.656	100,0	773,7	19.030.154	100,0	758,1
Inferior	C Classe Média Autônoma	264.932	2,3	356,2	852.302	4,0	356,2
	D Classe Média Assalariada	2.128.932	18,8	370,1	5.764.089	26,8	371,8
	F Trabalhadores Autônomos	960.554	8,5	359,7	2.657.693	12,4	354,8
	G Trabalhadores Assalariados	4.257.067	37,5	367,6	7.468.202	34,8	364,7
	I Trabalhadores Domésticos	591.595	5,2	337,7	1.778.709	8,3	349,3
	H Agrícola	2.987.517	26,3	342,6	2.622.995	12,2	346,3
	Total	11.338.533	100,0	359,8	21.484.695	100,0	361,6
	Ínfima	C Classe Média Autônoma	195.331	1,3	139,8	861.337	3,6
D Classe Média Assalariada		888.924	6,1	156,0	2.757.657	11,4	203,2
F Trabalhadores Autônomos		1.363.206	9,3	119,0	3.154.968	13,0	137,0
G Trabalhadores Assalariados		1.985.362	13,5	157,4	4.526.010	18,7	192,4
I Trabalhadores Domésticos		1.946.201	13,3	124,6	3.783.300	15,6	161,0
H Agrícola		7.691.561	52,5	76,1	7.737.093	31,9	94,1
Total		14.658.158	100,0	100,7	24.258.574	100,0	138,5
Total		A Empregadores (A1 e A2)	1.424.009	3,2	2.911,5	3.323.943	4,4
	C Classe Média Autônoma	1.613.354	3,6	1.400,9	4.310.035	5,7	1.154,4
	D Classe Média Assalariada	10.183.768	22,6	1.445,8	21.244.097	28,3	1.059,1
	F Trabalhadores Autônomos	4.392.541	9,8	646,1	9.207.786	12,3	528,1
	G Trabalhadores Assalariados	11.601.234	25,8	605,6	17.553.574	23,4	470,2
	I Trabalhadores Domésticos	2.661.813	5,9	195,3	6.081.879	8,1	261,1
	H Agrícola	12.519.915	27,8	266,9	11.836.222	15,8	248,3
	Total	44.979.956	100,0	774,6	74.980.277	100,0	710,3

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Trabalhadores ocupados; 2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

Obs.: Nos casos em que os grupos ocupacionais foram unidos, fez-se a média ponderada da renda. Os grupos ocupacionais ignorado e I.1

- Trabalhadores foram retirados, mas permaneceram os totais de cada camada social

Nas áreas metropolitanas, naturalmente, a participação das atividades agrícolas é bastante reduzida, correspondendo, ao longo dos anos selecionados, a cerca de 1,5% do total dos ocupados. Assim sendo, pode-se dizer que os ocupados no Brasil Metropolitano basicamente se dividem entre os setores secundário e terciário. Utilizando os mesmos critérios do item anterior, nas metrópoles, fica ainda mais evidente a redução relativa do setor secundário e a perda de rendimento dos ocupados.

Em 1981, os subsetores que correspondem ao setor secundário – indústria de transformação, outras atividades industriais e construção civil – respondiam por 36% dos ocupados, com uma renda média de R\$ 1.442. Em 2003, principalmente em função da diminuição da indústria, a participação do secundário caiu para 23%, havendo também queda da renda média para R\$ 1.176.

Tabela 4
Evolução dos setores de atividade
Regiões Metropolitanas - Anos selecionados

Setores de atividades	1981			1989			1993			2003		
	nº pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Atividades Agrícolas	253	1,8	882,0	271	1,5	801,7	303	1,6	504,1	325	1,4	473,6
Outras Ativ. Industriais	197	1,4	2.120,2	222	1,2	2.189,5	197	1,1	1.710,6	156	0,7	1.924,9
Indústria de Transformação	3.642	25,9	1.278,3	4.427	24,4	1.175,1	3.829	20,5	968,5	3.577	15,2	935,4
Construção Civil	1.214	8,6	927,7	1.191	6,6	906,6	1.393	7,4	708,8	1.648	7,0	667,6
Comércio e Reparação	2.355	16,7	1.028,9	3.389	18,7	1.269,0	3.891	20,8	849,5	4.875	20,8	760,0
Setor Financeiro	545	3,9	2.230,5	695	3,8	2.399,0	593	3,2	1.987,4	584	2,5	1.781,0
Transp., Arm. Comu.	855	6,1	1.383,9	1.053	5,8	1.797,3	1.107	5,9	1.167,7	1.549	6,6	995,6
Alojamento e Alim.	463	3,3	897,9	809	4,5	872,7	811	4,3	684,1	1.108	4,7	568,0
Serv. Pessoais e Recreat.	439	3,1	681,2	671	3,7	1.020,7	624	3,3	795,6	996	4,2	853,5
Serviços Domésticos	1.112	7,9	266,8	1.264	7,0	255,3	1.558	8,3	240,6	2.082	8,9	326,1
Atividades às Empresas	571	4,1	1.476,8	906	5,0	1.351,4	1.024	5,5	1.073,6	1.740	7,4	1.316,6
Educa., Saúde Serv. Soc.	1.126	8,0	1.473,2	1.599	8,8	1.366,9	1.777	9,5	1.158,2	2.605	11,1	1.325,1
Administração Pública	947	6,7	1.716,8	1.139	6,3	1.638,3	1.046	5,6	1.413,9	1.269	5,4	1.696,8
Outros Serviços	351	2,5	1.609,6	514	2,8	1.805,1	564	3,0	1.419,1	971	4,1	1.053,5
Total	14.077	100,0	1.204,6	18.156	100,0	1.253,4	18.726	100,0	952,4	23.492	100,0	945,4

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Em milhares. Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

Em contrapartida, há uma expansão do setor terciário, que é bastante heterogêneo e inclui subsetores com rendimentos relativamente altos, como a administração pública e o setor financeiro. Mesmo considerando esses subsetores, que, na verdade, diminuem de tamanho relativo ao longo da década e são menores do que outros com baixo rendimento (como comércio e serviços domésticos), a renda média dos ocupados no terciário, em 1981, era de R\$ 1.170, abaixo portanto do observado no setor secundário. Em 1981, o terciário correspondia a 62,3% dos ocupados, percentual que atinge 75,7% em 2003 (com diminuição do rendimento médio para R\$ 1.067).

Em síntese, tomando como referência os extremos do intervalo de tempo que estamos considerando, há claramente uma tendência de expansão das atividades terciárias em detrimento, basicamente, das ocupações industriais. Observa-se também uma perda de rendimentos expressiva para os ocupados, seja porque houve transferência para ocupações com menor rendimento ou porque, no interior de cada setor, verificou-se uma renda menor em 2003 do que em 1981 (isso ocorre em 12 dos 14 subsetores de atividade considerados)⁴.

Em termos do movimento de expansão do terciário e diminuição relativa do secundário, 1989 e 1993 não expressam mudanças substanciais. É verdade, porém, que esse processo foi acelerado a partir da década de 90, como demonstra a redução da participação da indústria de transformação de 1989 para 1993 (de 24,4% para 20,5%). O ritmo da diminuição continuou forte e, em 2003, a indústria empregava “apenas” 15,2% do total de ocupados (entre 1981 e 1989, a participação da indústria caiu 1,5 ponto percentual, bem menos do que nos 90).

Pode-se também observar que, em relação ao rendimento médio dos ocupados, há um pequeno ganho real entre 1981 e 1989, pois a renda passa de R\$ 1.204 para R\$ 1.253. A partir daí, para o conjunto dos ocupados e a grande maioria dos subsetores de atividade, há um movimento de redução do rendimento médio, que passa a R\$ 952 em 1993 e R\$ 945 em 2003 (perda de praticamente 25% em relação a 1989). Assim sendo, em 2003, nas principais metrópoles brasileiras, há uma concentração dos ocupados no setor terciário (75,7%, como vimos) e o conjunto dos ocupados está auferindo rendimentos menores do que anos 80.

Essa situação, aliada ao baixo dinamismo da economia, provocou impactos diretos nas camadas de rendimento que compõem parte da nossa “estrutura social”, como podemos visualizar na Tabela 5.

Já foi observada a perda de rendimentos para o conjunto dos ocupados – de pouco mais de R\$ 1.200 em 1981 para cerca de R\$ 945 em 2003. Vamos nos concentrar aqui no comportamento das camadas ou faixas de rendimento definidos na metodologia, que podem ser associadas a distintos “padrões de vida”, desde um segmento de “marginalizados” até a “alta classe média”.

Entre 1981 e 1989, há estabilidade das camadas média e superior – ocupados com rendimento individual maior do que R\$ 1.250 – pois esses grupos, em conjunto, correspondiam a exatamente 24,8% dos ocupados nesses dois anos. Na

4. As exceções são os serviços pessoais e recreativos e as atividades domésticas, ambos com rendimentos relativamente baixos para as áreas metropolitanas.

Tabela 5
Evolução das camadas sociais
Regiões Metropolitanas - Anos selecionados

Camadas	1981			1989			1993			2003		
	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Superior	1.408	10,0	5.326,2	2.101	11,6	5.862,9	1.345	7,2	5.586,5	1.766	7,5	4.837,8
Média	2.088	14,8	1.748,3	2.393	13,2	1.678,2	2.035	10,9	1.748,0	2.319	9,9	1.738,9
Baixa	5.304	37,7	796,3	5.295	29,2	764,1	5.191	27,7	792,1	7.471	31,8	764,2
Inferior	3.346	23,8	370,5	4.184	23,0	357,7	5.017	26,8	375,1	6.817	29,0	366,4
Ínfima	1.856	13,2	136,7	4.005	22,1	163,7	5.137	27,4	149,5	4.402	18,7	169,9
Ignorada	73	0,5	-	177	1,0	-	-	-	-	714	3,0	-
Total	14.077	100,0	1.204,6	18.156	100,0	1.253,4	18.726	100,0	952,4	23.492	100,0	945,4

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Em milhares. Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

década de 90, observa-se um movimento de redução da participação relativa dessas camadas, que representam 18,1% dos ocupados em 1993 e apenas 17,4% em 2003. A faixa mais numerosa de ocupadas – a “baixa classe média” (rendimentos entre R\$ 500 e R\$ 1.250) – diminui sua participação entre 1981 e 1993, de 37,7% para 27,7%. Em 2003, a camada média se expande para 31,8% ocupados, concentrando uma parte expressiva dos trabalhadores das metrópoles.

Destaca-se o crescimento da massa de ocupados com rendimentos baixos no período de semi-estagnação (ou baixo crescimento) da economia brasileira, entre 1981 e 2003. Somando as camadas inferior e ínfima, pessoas com renda inferior a R\$ 500, temos uma participação relativa que aumenta de 37% para 47,7% dos ocupados, entre 1981 e 2003. Isso significa que, em 2003, quase a metade dos ocupados no Brasil metropolitano tinha rendimentos iguais ou inferiores a R\$ 500, sendo uma parte não desprezível (4,4 milhões ou 18,7% dos ocupados) com renda menor do que R\$ 250 (praticamente R\$ 170 na média).

É verdade que a participação da camada ínfima, em 2003, é menor do que aquela que se observa em 1989 e principalmente em 1993 (quando o percentual de “marginalizados” chegou a 27,4%). Porém, estamos enfatizando o fato de que a situação observada em 2003, em termos do rendimento dos ocupados, é pior do que aquela observada em 1981, quando terminava um ciclo longo de crescimento econômico expressivo (PIB em torno de 7% em média, entre 1960 e 1980).

Comparando ainda os extremos do intervalo de tempo, é interessante notar o que explica a perda de rendimento de 21,5% entre 1981 e 2003 (de R\$ 1.204 para R\$ 945). De fato há uma perda em cada uma das camadas de rendimento, com exceção do nível ínfimo, cuja renda vai de R\$ 136 para R\$ 170 (valor ainda muito baixo). Ocorre que a redução na renda média no interior de cada camada é bem menos significativa do que os 21,5% do total. As camadas correspondentes a um padrão de “classe média” – baixa, média ou alta – e “massa trabalhadora” perdem, em média, apenas 5% do seu rendimento, entre 1981 e 2003. Dessa forma, a expres-

siva redução na renda do conjunto dos ocupados se explica pela elevada concentração dos ocupados nas camadas mais baixas.

Na Tabela 6 exploramos de que maneira os grupos ocupacionais se modificaram e se distribuem pelas faixas de rendimento. Em teoria, espera-se que os grupos de classe média (C e D) estejam quase que exclusivamente nas três faixas superiores de renda, e os trabalhadores (F e G) concentrados na camada inferior (se bem que, como veremos, na década de 80, uma quantidade razoável de pessoas estava em ocupações típicas de “massa trabalhadora”, com rendimentos superiores a R\$ 500, particularmente na indústria).

Observando o total da variação dos grupos ocupacionais, ainda sem considerar as variações no interior das camadas de rendimento, destaca-se o crescimento da parcela autônoma, tanto para a classe média quanto para os trabalhadores. O grupo C – classe média autônoma – aumenta sua participação no total de ocupados de 3,9% em 1981 para 7,4%, em 2003. Da mesma forma, os trabalhadores autônomos (grupo F) passam de 11,2% para 13,2% dos ocupados nesse período. Ambos os grupos perdem rendimentos de forma expressiva: o grupo C, de R\$ 1.814, em 1981, para R\$ 1.414, em 2003 (ou 29%); o grupo F, de R\$ 739 para R\$ 537 (quase 20%).

A perda de rendimento é, na verdade, generalizada para os demais grupos ocupacionais, situando-se entre 20% e 30% para a classe média assalariada (grupo D), trabalhadores assalariados (grupo G), empregadores (grupo A) e trabalhadores agrícolas (grupo H). A exceção é o grupo I – trabalhadores domésticos –, cuja renda média sobe de R\$ 260, em 1981, para R\$ 326, em 2003 (ainda num patamar muito baixo, comparável ao dos trabalhadores agrícolas).

Considerando ainda os valores totais, o grupo A (empregadores) aumenta ligeiramente sua participação de 3,4% para 4,2%, entre 1981 e 2003. A classe média assalariada (grupo D) é o segmento mais numeroso, aumentando sua participação no período de 36,8% para 38,5% dos ocupados. Essa informação, em princípio positiva, na prática indica que as ocupações típicas de classe média até cresceram, mas houve uma perda de rendimento generalizada, como já mostram o resultado agregado e também o interior das faixas de rendimento.

Em relação aos trabalhadores assalariados (grupo G), há uma expressiva redução na sua participação no total de ocupados, de 34,4%, em 1981, para 25,4%, em 2003. Os dados globais sugerem que uma parcela dessas pessoas pode ter se deslocado para os estratos autônomos da classe média ou trabalhadores. Ao mesmo tempo, como o crescimento dos demais grupos não é tão expressivo, é possível afirmar que uma parte dos trabalhadores assalariados deixou o universo de ocupados, passando à categoria de desempregados, não apresentada na tabela.

Quando consideramos a composição das camadas de rendimento, na faixa superior, acima de R\$ 2.500, chama atenção a redução dos grupos assalariados tanto da classe média como de trabalhadores (grupos D e G). O primeiro reduz sua participação de 67,5% para 60% dos ocupados nessa faixa de renda, entre 1981 e 2003; o mesmo percentual para o grupo G recua de 5,3% para 2,2%. Há um crescimento da participação do grupo A, da classe média autônoma (C) e dos trabalhadores autô-

Tabela 6
Evolução da estrutura sócio-ocupacional
Regiões Metropolitanas - Anos selecionados

Camadas	Estrutura Ocupacional	1981			2003		
		nº pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Superior	A Empregadores (A-1 e A-2)	228.548	16,2	6.383,9	333.536	18,9	5.994,9
	C Classe Média Autônoma	104.930	7,5	5.396,5	244.302	13,8	5.038,1
	D Classe Média Assalariada	950.189	67,5	5.272,5	1.067.383	60,4	4.572,6
	F Trabalhadores Autônomos	46.385	3,3	3.817,4	73.565	4,2	3.618,2
	G Trabalhadores Assalariados	74.250	5,3	3.563,9	39.680	2,2	3.220,6
	Total	1.408.415	100,0	5.326,2	1.766.203	100,0	4.837,8
Média	A Empregadores (A-1 e A-2)	148.306	7,1	1.830,5	232.491	10,0	1.800,9
	C Classe Média Autônoma	130.043	6,2	1.767,1	285.766	12,3	1.774,6
	D Classe Média Assalariada	1.122.509	53,8	1.777,8	1.331.280	57,4	1.742,1
	F Trabalhadores Autônomos	185.543	8,9	1.680,4	220.573	9,5	1.696,0
	G Trabalhadores Assalariados	489.989	23,5	1.676,4	223.336	9,6	1.663,5
	I Trabalhadores Domésticos	-	-	-	11.139	0,5	1.551,5
Total	2.088.092	100,0	1.748,3	2.319.296	100,0	1.738,9	
Baixa	A Empregadores (A-1 e A-2)	87.863	1,7	907,0	273.153	3,7	859,7
	C Classe Média Autônoma	185.992	3,5	821,4	546.140	7,3	809,9
	D Classe Média Assalariada	2.045.423	38,6	823,1	3.409.919	45,6	787,1
	F Trabalhadores Autônomos	638.630	12,0	799,7	970.758	13,0	738,3
	G Trabalhadores Assalariados	2.221.230	41,9	771,6	1.948.793	26,1	725,6
	I Trabalhadores Domésticos	89.808	1,7	631,8	283.685	3,8	671,9
	H Agrícola	29.113	0,5	733,4	12.217	0,2	704,1
	Total	5.304.075	100,0	796,3	7.471.738	100,0	764,2
Inferior	A Empregadores (A-1 e A-2)	11.203	0,3	381,9	46.347	0,7	377,6
	C Classe Média Autônoma	66.281	2,0	356,3	286.713	4,2	351,1
	D Classe Média Assalariada	820.170	24,5	377,7	2.158.319	31,7	375,2
	F Trabalhadores Autônomos	321.688	9,6	360,4	869.007	12,7	356,5
	G Trabalhadores Assalariados	1.667.145	49,8	376,7	2.561.464	37,6	368,7
	I Trabalhadores Domésticos	390.903	11,7	343,2	808.980	11,9	352,8
	H Agrícola	61.581	1,8	347,0	53.472	0,8	341,6
	Total	3.346.939	100,0	370,5	6.817.985	100,0	366,4
Ínfima	A Empregadores (A-1 e A-2)	-	-	-	15.778	0,4	192,8
	C Classe Média Autônoma	52.474	2,8	130,1	278.808	6,3	148,4
	D Classe Média Assalariada	202.635	10,9	170,9	726.962	16,5	207,8
	F Trabalhadores Autônomos	382.460	20,6	127,2	863.505	19,6	144,0
	G Trabalhadores Assalariados	368.426	19,8	177,2	1.119.995	25,4	202,3
	I Trabalhadores Domésticos	598.138	32,2	147,2	961.493	21,8	183,7
	H Agrícola	102.632	5,5	93,1	165.312	3,8	131,5
	Total	1.856.511	100,0	136,7	4.402.144	100,0	169,9
Total	A Empregadores (A-1 e A-2)	483.159	3,4	3.803,3	980.304	4,2	2.977,3
	C Classe Média Autônoma	545.352	3,9	1.814,4	1.733.886	7,4	1.414,5
	D Classe Média Assalariada	5.173.750	36,8	1.757,1	9.034.419	38,5	1.247,4
	F Trabalhadores Autônomos	1.581.039	11,2	739,3	3.078.668	13,1	597,6
	G Trabalhadores Assalariados	4.837.192	34,4	724,6	5.991.804	25,5	523,4
	I Trabalhadores Domésticos	1.083.228	7,7	260,6	2.082.919	8,9	326,1
	H Agrícola	203.372	1,4	400,3	282.431	1,2	324,4
	Total	14.077.179	100,0	1.204,6	23.492.253	100,0	945,4

Fonte: IBGE. PNAD

Nota: 1) Trabalhadores ocupados; 2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

Obs.: Nos casos em que os grupos ocupacionais foram unidos, fez-se a média ponderada da renda. Os grupos ocupacionais Ignorado e J.1 - Trabalhadores foram retirados, mas permaneceram os totais de cada camada social

nomos (F), porém há perda de rendimento acentuada nessa faixa de renda, de R\$ 5.326, em 1981, para R\$ 4.837, em 2003, já que todos os grupos que compõem o nível superior perdem rendimento.

Na faixa média de rendimento que corresponderia a um padrão de vida de média classe média (entre R\$ 1.250 e R\$ 2.500), destaca-se a redução expressiva do grupo G – trabalhadores assalariados. Em 1981, eles representavam 23,5% dos ocupados; em 2003, passam a ser apenas 9,6%. Os demais grupos que fazem parte da camada média crescem sua participação no período, mas todos, com exceção dos trabalhadores autônomos, perdem rendimentos em termos reais.

O comportamento dos grupos é semelhante ao da camada média quando se observa o nível baixo de rendimento, que pode ser associado a um padrão de vida de baixa classe média (entre R\$ 500 e R\$ 1.250). Os empregadores, a classe média autônoma e assalariada e os trabalhadores autônomos expandem sua participação nessa faixa, sendo que todos esses grupos, inclusive o grupo F, perdem rendimento. O grupo G – trabalhadores assalariados – perde mais uma vez espaço num segmento de “classe média”, reduzindo sua participação de 41,9% para 21,6% dos ocupados nesse nível, entre 1981 e 2003, além de também perder rendimento médio real (de R\$ 771 para R\$ 725). Vale destacar ainda o aumento da participação dos trabalhadores domésticos (grupo I) nessa faixa de renda, de 1,7%, em 1981, para 3,8%, em 2003.

As ocupações típicas de classe média deveriam remunerar melhor seus trabalhadores, porém, observando as camadas inferior e ínfima de rendimento, verifica-se um crescimento dos grupos C e D nessa faixa de renda inferior a R\$ 500. A classe média assalariada (D) cresce sua participação na “massa trabalhadora” de 24,5%, em 1981, para 31,7%, em 2003. Mesmo entre os que chamamos de “marginalizados”, com renda inferior a R\$ 250, há uma expansão em conjunto dos grupos de classe média de 13,7% para 22,8% dos ocupados com esse nível ínfimo de renda. Somente nesta faixa de renda, que em tese não deveria existir já que R\$ 250 equivaliam praticamente ao salário mínimo vigente em 2004, é que o grupo G (trabalhadores assalariados) expande sua participação, de 19,8%, em 1981, para 24,5%, em 2003. Apesar de reduzir sua participação nessa faixa de renda, o grupo I (trabalhadores domésticos) continua bastante numeroso, representando 21,8% dos ocupados com renda inferior a R\$ 250, em 2003 (praticamente o mesmo patamar das ocupações de classe média).

Esse é o panorama das principais regiões metropolitanas brasileiras em termos das mudanças dos setores de atividade econômica e da “estrutura social” (ocupações e rendimentos). Os dados apresentados apontam para redução de setores tradicionais, formais e assalariados, com expansão das atividades terciárias, muitas das quais autônomas. Há uma perda expressiva dos rendimentos dos ocupados em termos reais nesse período de semi-estagnação, entre 1981 e 2003, com redução da participação relativa das camadas associadas a um padrão de vida de classe média e expansão das faixas inferior e ínfima (menos do que R\$ 500). Ademais, há diminuição da participação dos trabalhadores assalariados (uma parte indo para atividades

autônomas e outra se tornando desempregada) no conjunto dos ocupados, além de um processo de "rebaixamento social" da classe média, que passa a compor de maneira expressiva os estratos inferiores de rendimento.

2.3. A estrutura social da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

O peso da RMSP no conjunto das principais regiões metropolitanas é bastante significativo, dada sua população e participação no PIB, de maneira que as observações acerca do Brasil metropolitano se repetem e até se acentuam quando nos referimos a RMSP.

As informações da Tabela 7 mostraram claramente a piora no mercado de trabalho na RMSP nesse período. Essa situação é confirmada pela diminuição da participação relativa de ocupados em setores de atividade com maior remuneração, tendo como contrapartida o movimento inverso, isto é, a expansão de setores com baixa remuneração, notadamente o chamado terciário. Considerando como nosso universo, assim como no item anterior, somente os ocupados, vamos apresentar tais variações nos setores de atividade econômica.

Mais do que no país ou no Brasil metropolitano é na RMSP que se observa de forma acentuada a redução do setor secundário, especialmente da indústria de transformação. Esta última tem sua participação reduzida de 36,6%, em 1981, para 19,5% em 2003. Em termos absolutos, nesses 23 anos, houve diminuição nos ocupados na indústria – de quase 2 milhões, em 1981, para 1,5 milhão, em 2003. O crescimento do setor terciário foi puxado pelos subsetores de comércio e reparação e de educação, saúde e serviços sociais. Esses dois subsetores – que em 1981 representavam 23,3% dos ocupados – passam a ter uma participação de 31,4% em 2003, bem superior ao que se observa na indústria de transformação no mesmo ano.

Em termos de rendimento, observa-se novamente uma tendência de melhora entre 1981 e 1989, havendo depois redução generalizada na década de 90. Para o conjunto de ocupados, entre 1981 e 2003, há uma redução na renda real de R\$ 1.342,20 para R\$ 1.097, ou 18,2%. Considerando os 14 subsetores de atividade econômica, em doze houve perda de rendimento nesse período. Da mesma forma que no Brasil Metropolitano, isso só não ocorre nos dois subsetores que apresentam os rendimentos mais baixos: serviços pessoais/recreativos e serviços domésticos, no qual o rendimento real vai de R\$ 332 em 1981 para R\$ 380 em 2003.

Em seis subsetores de atividade, a perda de rendimento foi igual ou superior a 25%: atividades agrícolas, outras atividades industriais, construção civil, comércio e reparação, alojamento e alimentação e outros serviços. Nos demais setores de atividade, em três, a perda foi inferior a 10% (setor financeiro, administração pública e educação, saúde e serviços sociais) e nos outros três (indústria de transformação, atividades voltadas às empresas e transporte e comunicação), a perda ficou entre 15% e 20%, próxima ao observado para o conjunto dos ocupados. Interessante notar que a perda de rendimento foi menor em subsetores com um alto grau de organização sindical, como bancários, funcionários públicos, professores e servidores da área da saúde.

Tabela 7
Evolução dos setores de atividade
Região Metropolitanas de São Paulo - Anos selecionados

Setores de atividade	1981			1989			1993			2003		
	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Atividades												
Agrícolas	40	0,8	1.450,7	40	0,6	990,3	49	0,7	375,6	49	0,6	842,7
Outras Ativ.												
Industriais	49	0,9	2.188,6	54	0,8	2.373,5	55	0,8	1.754,2	43	0,5	1.504,1
Indústria												
Transformação	1.943	36,6	1.407,1	2.235	34,0	1.415,1	1.844	27,3	1.159,2	1.579	19,5	1.147,0
Construção												
Civil	365	6,9	1.123,7	345	5,3	1.261,1	445	6,6	915,2	482	5,9	837,4
Comércio e												
Reparação	868	16,4	1.170,7	1.144	17,4	1.625,6	1.400	20,7	1.009,9	1.651	20,4	895,0
Serv. Financeiro	239	4,5	1.967,4	308	4,7	2.165,6	242	3,6	1.988,8	270	3,3	1.845,0
Transp., Arm.												
Comu.	273	5,2	1.409,9	363	5,5	1.519,6	391	5,8	1.217,3	541	6,7	1.125,1
Alojamento												
e Alim.	167	3,2	1.067,3	273	4,2	1.194,2	278	4,1	860,9	331	4,1	693,3
Serv. Pessoais												
e Recreat.	119	2,2	974,7	174	2,7	1.535,2	208	3,1	1.236,9	347	4,3	1.016,0
Serviços												
Domésticos	338	6,4	332,2	344	5,3	382,4	438	6,5	294,3	643	7,9	379,6
Atividades às												
Empresas	218	4,1	1.728,7	333	5,1	1.718,1	385	5,7	1.246,9	668	8,2	1.480,4
Educa., Saúde												
Serv. Soc.	351	6,6	1.585,1	569	8,7	1.444,9	597	8,8	1.324,9	894	11,0	1.463,1
Administração												
Pública	211	4,0	1.761,3	228	3,5	1.643,8	238	3,5	1.282,1	295	3,6	1.601,1
Outros												
Serviços	116	2,2	1.854,8	151	2,3	2.358,6	179	2,7	2.068,1	315	3,9	1.328,0
Total	5.305	100,0	1.342,2	6.568	100,0	1.477,3	6.756	100,0	1.126,7	8.113	100,0	1.097,0

Fonte: IBGE. PNAD

Nota: 1) Em milhares. Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

O setor secundário – atividades industriais e construção civil – respondia por 43,5% das ocupações na RMSP, em 1981. Esse percentual se reduziu para 25,4% em 2003. Houve nesse período uma grande expansão do terciário, que aumentou sua participação de 54,8% para 73,4% entre os ocupados. Assim sendo, de maneira similar ao que se observou para o Brasil Metropolitano, quase que ¾ dos ocupados na RMSP em 2003 estavam em atividades do setor terciário. Essa parcela representava praticamente 6 milhões de pessoas, das quais 3,3 milhões estavam em subsetores do terciário com baixa remuneração, como comércio e reparação, serviços pessoais e recreativos ou serviços domésticos.

Dessa forma, a dinâmica setorial corrobora as dificuldades para a população ocupada na RMSP no período de semi-estagnação, entre 1981 e 2003. Vamos observar os impactos desse cenário mais geral sobre as camadas de rendimento:

Tabela 8
Evolução das camadas sociais
Região Metropolitana de São Paulo - Anos selecionados

Camadas	1981			1989			1993			2003		
	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Superior	609	11,5	5.137,8	948	14,4	5.514,7	596	8,8	5.466,6	750	9,3	4.801,2
Média	982	18,5	1.754,2	1.153	17,6	1.668,8	952	14,1	1.744,9	954	11,8	1.732,2
Baixa	2.199	41,5	805,9	2.408	36,7	771,7	2.301	34,1	807,9	3.070	37,8	768,0
Inferior	1.065	20,1	376,1	1.376	21,0	363,7	1.731	25,6	381,4	2.151	26,5	374,1
Ínfima	419	7,9	130,2	622	9,5	164,8	1.174	17,4	146,3	878	10,8	161,4
Ignorada	29	0,6	-	58	0,9	-	-	-	-	308	3,8	-
Total	5.305	100,0	1.342,2	6.568	100,0	1.477,3	6.756	100,0	1.126,7	8.113	100,0	1.097,0

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Em milhares. Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

Os dados mostram a diminuição da participação relativa das camadas superior e média – associadas a um padrão de vida de alta e média classe média (mais do que R\$ 1.500). Em conjunto, essas camadas têm sua participação reduzida de 30% em 1981 para apenas 21% em 2003 (em 1989, elas atingiram 32% dos ocupados). O nível médio – com rendimentos entre R\$ 1.250 e R\$ 2.500 – diminui em termos absolutos, de 980 mil para cerca de 955 mil pessoas, entre 1981 e 2003, na RMSP. A camada baixa refere-se a um padrão de vida de baixa classe média, com rendimentos entre R\$ 500 e R\$ 1.500. Ela é a camada majoritária dentre os ocupados (cerca de 40%), mas sua participação também diminui, de 41,5%, em 1981, para 37,8%, em 2003 (com queda de rendimento de R\$ 806 para R\$ 768 nesse período).

Como resultado da diminuição dos níveis mais elevados, associados a um padrão de vida de classe média, há um grande crescimento das camadas inferior e ínfima. O padrão de massa trabalhadora – nível inferior – vai de 20,1%, em 1981, para 26,5%, em 2003 (ocupados com rendimento entre R\$ 250 e R\$ 500). Há uma tendência de crescimento deste nível que já se observa entre 1981 e 1989 e se acelera na década de 90. Os “marginalizados”, do nível ínfimo, com renda inferior a R\$ 250, passam de 7,9% para 10,8% nesse período (depois de terem atingido 17,4% dos ocupados, em 1993). Assim, o contingente de ocupados com rendimento inferior a R\$ 500 (camadas inferior e ínfima somadas) passa de 28%, em 1981, para 37,3%, em 2003 (cerca de 3 milhões de pessoas).

Esta informação deixa clara a deterioração da estrutura social (entendida a partir da estrutura ocupacional) na RMSP, entre 1981 e 2003, pois diminuiu a participação das ocupações com rendimento de classe média e aumentaram os ocupados com padrão de “massa trabalhadora” e “marginalizados”.

Os dados relativos aos grupos ocupacionais estão apresentados na Tabela 9, mostrando como eles se distribuíram pelas camadas de rendimento em 1981 e 2003 na RMSP.

Os dados totais indicam uma situação semelhante àquela observada no total das principais metrópoles brasileiras: perda de rendimentos reais para o conjunto dos

ocupados e, em termos de composição, aumento da participação da classe média autônoma (grupo C), trabalhadores autônomos (grupo F) e trabalhadores domésticos (grupo I), com redução expressiva dos trabalhadores assalariados (grupo G), de 37,8% para 21,6% dos ocupados. Na RMSP, há um crescimento maior do grupo D (classe média assalariada) do que se observa no Brasil metropolitano, de 36,9% para 40,8% dos ocupados. Vamos destacar alguns aspectos relativos às variações no interior das camadas de rendimento.

A camada superior, como vimos, entre 1981 e 2003, diminui sua participação de 11,5% para 9,3% dos ocupados. Os grupos A (empregadores), C (classe média autônoma) e D (classe média assalariada) correspondiam a 88,1% dos ocupados nessa faixa de rendimento, em 1981, considerada equivalente a um padrão de vida de alta classe média. A participação desses três grupos continua alta em 2003 (91,5%), mas há um crescimento dos autônomos (C) da classe média em detrimento dos assalariados (D).

Apesar de ser um contingente pequeno de pessoas, chama atenção a redução pela metade do número de trabalhadores assalariados (G) nessa faixa de rendimento, de 6,8% para 3,1%. Os trabalhadores autônomos (F) aumentam sua participação relativa, mas correspondem a apenas 5% dos ocupados do nível superior em 2003.

O grupo de empregadores (A) tem um ligeiro aumento no seu rendimento médio real, enquanto todos os outros passam por perdas significativas. Em particular, a classe média assalariada (D) e os trabalhadores assalariados (G) têm as maiores reduções de rendimento, em torno 12% e 16%, respectivamente, comparando 1981 e 2003.

A camada média expressa os ocupados com renda entre R\$ 1.250 e R\$ 2.500. Esse nível de rendimento – média classe média – sofreu grande redução proporcional entre os ocupados, em 2003, restringindo-se a 11,8% quando eram 18,5% em 1981 na RMSP. Os dados mostram que esse padrão de vida praticamente limitou-se aos empregadores e aos estratos autônomo e assalariado da classe média. O grupo G – de trabalhadores assalariados – diminui fortemente sua participação de 29% em 1981 para 12% em 2003. Como o nível médio diminui nesse período, sugere-se uma “expulsão” dos trabalhadores assalariados dessa faixa de rendimento.

Em relação à renda, os grupos da classe média (C e D) e empregadores (A) que conseguiram se manter na camada médiam têm pequena perda de rendimento. Apenas os trabalhadores autônomos (F) tiveram ganho de rendimento, além de expandir ligeiramente sua participação nessa faixa, de 8,7% em 1981 para 9,6% em 2003.

Na RMSP, assim como acontece no Brasil metropolitano, a camada baixa de rendimentos (de R\$ 500 a R\$ 1.250) é majoritária, ocupando cerca de 40% das pessoas, em 1981 e 2003. Os dois principais grupos que a compõem são de assalariados da classe média (D) e dos trabalhadores (G). O primeiro apresenta uma variação crescente no seu percentual de participação nessa camada (de 36,4% para 44,9%). Já os trabalhadores assalariados reduzem sua participação de 46,5% para 29,4%.

Pode-se dizer que o grupo de trabalhadores assalariados (G), no qual destacam-se os operários em geral e os ocupados em atividades simples de serviços, deixam aquilo que poderia ser um “padrão de classe média”, acima de R\$ 500 (pois eles

Tabela 9
Evolução da estrutura sócio-ocupacional
Região Metropolitana de São Paulo
Anos selecionados

Camadas	Estrutura Ocupacional	1981			2003		
		nº pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Superior	A Empregadores (A-1 e A-2)	106.661	17,5	6.011,5	140.310	18,7	6.189,9
	C Classe Média Autônoma	42.880	7,0	5.394,3	113.946	15,2	5.007,7
	D Classe Média Assalariada	393.135	64,5	5.135,6	434.507	57,9	4.493,2
	F Trabalhadores Autônomos	23.409	3,8	3.868,8	36.562	4,9	3.552,3
	G Trabalhadores Assalariados	41.260	6,8	3.407,3	22.958	3,1	2.851,0
	I Trabalhadores Domésticos	418	0,1	3.277,6			
	Total	609.070	100,0	5.137,8	750.833	100,0	4.801,2
Média	A Empregadores (A-1 e A-2)	76.948	7,8	1.861,9	84.179	8,8	1.806,3
	C Classe Média Autônoma	57.488	5,8	1.793,1	117.341	12,3	1.776,2
	D Classe Média Assalariada	474.150	48,2	1.787,6	536.540	56,2	1.738,3
	F Trabalhadores Autônomos	85.221	8,7	1.661,4	91.843	9,6	1.675,9
	G Trabalhadores Assalariados	285.224	29,0	1.690,3	114.794	12,0	1.658,8
	I Trabalhadores Domésticos				5.102	0,5	1.519,2
	Total	982.907	100,0	1.754,2	954.051	100,0	1.732,2
Baixa	A Empregadores (A-1 e A-2)	26.311	1,2	926,4	90.138	2,9	871,1
	C Classe Média Autônoma	62.753	2,9	835,1	193.862	6,3	833,0
	D Classe Média Assalariada	799.839	36,4	829,1	1.380.055	44,9	793,3
	F Trabalhadores Autônomos	236.521	10,8	827,8	361.404	11,8	734,1
	G Trabalhadores Assalariados	1.023.523	46,5	785,6	903.046	29,4	732,3
	I Trabalhadores Domésticos	44.127	2,0	632,4	132.644	4,3	678,6
	Total	2.199.579	100,0	805,9	3.070.506	100,0	768,0
Inferior	A Empregadores (A-1 e A-2)	3.863	0,4	416,3	8.505	0,4	340,1
	C Classe Média Autônoma	12.366	1,2	348,3	90.128	4,2	346,2
	D Classe Média Assalariada	235.654	22,1	380,9	664.947	30,9	386,7
	F Trabalhadores Autônomos	80.192	7,5	362,7	209.182	9,7	355,5
	G Trabalhadores Assalariados	562.684	52,8	384,3	856.285	39,8	379,7
	I Trabalhadores Domésticos	160.188	15,0	349,8	307.806	14,3	354,1
	Total	1.065.331	100,0	376,1	2.151.310	100,0	374,1
Ínfima	A Empregadores (A-1 e A-2)	837	0,2	190,8	851	0,1	203,1
	C Classe Média Autônoma	7.990	1,9	131,9	71.425	8,1	148,3
	D Classe Média Assalariada	45.399	10,8	158,7	141.156	16,1	199,8
	F Trabalhadores Autônomos	70.555	16,8	143,1	156.454	17,8	154,0
	G Trabalhadores Assalariados	82.706	19,7	171,4	199.830	22,7	196,4
	I Trabalhadores Domésticos	122.812	29,3	172,0	190.479	21,7	182,2
	Total	419.260	100,0	130,2	878.398	100,0	161,4
Total	A Empregadores (A-1 e A-2)	218.065	4,1	3.777,0	363.953	4,5	3.429,0
	C Classe Média Autônoma	186.889	3,5	2.137,4	620.713	7,7	1.674,3
	D Classe Média Assalariada	1.958.028	36,9	1.861,6	3.313.663	40,8	1.350,9
	F Trabalhadores Autônomos	498.473	9,4	942,0	883.504	10,9	757,0
	G Trabalhadores Assalariados	2.004.029	37,8	830,5	2.137.726	26,3	611,2
	I Trabalhadores Domésticos	328.382	6,2	324,9	643.684	7,9	379,6
J-1 Trab. não Remun. Urb. (>=15h)	77.797	1,5	74,0	104.600	1,3	61,5	
	Total	5.305.334	100,0	1.342,2	8.113.763	100,0	1.097,0

Fonte: IBGE. PNAD

Notas: 1) Trabalhadores ocupados; 2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-ÍPEA)

Obs.: Nos casos em que os grupos ocupacionais foram unidos, fez-se a média ponderada da renda. Os grupos ocupacionais Ignorado e J.1

- Trabalhadores foram retirados, mas permaneceram os totais de cada camada social

também diminuem sua participação nas camadas média e superior). O crescimento proporcional do grupo D nos estratos médio e baixo indica a ampliação de ocupações como vendedores do comércio e trabalhadores de escritório nessa faixa de renda, de R\$ 500 a R\$ 1.250. Essa ampliação, porém, se fez com perda de rendimentos para o grupo D, tanto no nível médio como no baixo.

Feitas essas observações, vamos apresentar os dados que se referem às pessoas com os piores níveis de rendimento entre os ocupados, de R\$ 250 a R\$ 500 (camada inferior ou “massa trabalhadora”) e abaixo de R\$ 250 (camada ínfima ou “marginalizados”).

Com essas duas camadas, que, como vimos, tiveram sua participação conjunta aumentada de 28% para 37,3% dos ocupados, entre 1981 e 2003, será possível perceber a deterioração das ocupações de classe média, que, em tese, não deveriam fazer parte desses níveis de rendimento tão baixos. Porém, quando somamos os grupos C e D – classe média autônoma e assalariada – há um aumento na participação do que seria um padrão de vida de massa trabalhadora, de 23,3%, em 1981, para 35,1% dos ocupados com renda entre R\$ 250 e R\$ 500. Os trabalhadores assalariados (G) diminuem significativamente a sua presença nesse grupo (de 52,8% para 39,8%), mas, como vimos nas camadas anteriores, eles não foram alçados à classe média.

Na camada inferior é que se mostra marcante a presença dos trabalhadores domésticos (grupo I), que são cerca de 15% dos ocupados com esse nível de rendimento. Além da classe média, cresce a participação de trabalhadores autônomos (grupo F), em particular, vendedores ambulantes, nessa faixa de renda.

Finalmente, observando os dados da camada ínfima, daqueles com renda inferior a R\$ 250, verifica-se que a classe média autônoma (C), composta por ocupados em atividades como vendedores, supervisores e representantes comerciais, tinha uma participação inferior a 2% nos ocupados dessa faixa de renda em 1981. Esse percentual atinge praticamente 8% em 2003. No mesmo sentido, o grupo D também cresce dentre os “marginalizados”, de 10,8% para 15,9%. Em conjunto, portanto, os grupos de classe média aumentaram sua participação entre aqueles com renda inferior a R\$ 250, de 12,7%, em 1981, para 23,8%, em 2003, na RMSP.

Os trabalhadores assalariados (G), que diminuíram sua participação nas quatro camadas anteriores, se expandem apenas entre os ocupados com renda inferior a R\$ 250 (de 19,7% para 22,7%). Há uma certa estabilidade dos trabalhadores autônomos (em torno de 17%), sendo que a diminuição na participação nessa faixa de renda é observada apenas para os trabalhadores domésticos (I), mas com rendimentos muito baixos (por volta de R\$ 170) e ainda com forte presença entre os “marginalizados” (21,7%, percentual inferior à soma das ocupações de classe média).

Conforme salientado no início, dada sua grande dimensão, a discussão a respeito da RMSP reproduz, em grande medida, as transformações observadas para o Brasil metropolitano. Quando foi apresentado o comportamento dos setores de atividade econômica, foi possível observar a perda de rendimento real dos ocupados, assim como ocorreu nas principais metrópoles brasileiras. Em boa medida, tal situação decorreu da diminuição do setor industrial – com um nível relativamente alto de

remuneração – e a proliferação de atividades terciárias que, na maioria das vezes, pagam menos aos trabalhadores.

Esse quadro foi confirmado quando trabalhamos com os cinco níveis ou camadas de rendimento para o conjunto dos ocupados. As camadas correspondentes a um “padrão de vida de média ou alta classe média” diminuem sua participação relativa. No sentido oposto, aumenta o percentual de pessoas ocupados numa faixa de rendimento inferior a R\$ 500. A chamada “massa trabalhadora” se expande e até mesmo os “marginalizados”, com rendimento inferior a R\$ 250, aumentam sua participação.

Quanto à evolução dos grupos ocupacionais que compõem estas camadas sociais ou níveis de rendimento, destacamos a deterioração da classe média assalariada (grupo D), que aumenta sua participação nas faixas inferiores de rendimento (assim como o grupo C, da classe média autônoma). A massa de trabalhadores assalariados (grupo G), por sua vez, tem um peso bem menor nos ocupados quando se compara 1981 a 2003. Os dados apresentados sugerem que isso decorre tanto da expansão dos trabalhadores autônomos (grupo F) como do aumento do desemprego. Dessa forma, pode-se dizer que a estrutura social piorou no seu conjunto e, simultaneamente, “por dentro”, isto é, internamente em cada um dos grupos ocupacionais.

2.4. A estrutura social na Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA)

A análise setorial individual foi realizada por Höfling (2005), em recente trabalho. Nesse sentido, trataremos aqui de apenas algumas atividades do terciário, objeto maior da pesquisa a que vincula-se este artigo.

Durante o período de 23 anos abordados neste estudo, o total dos ocupados na Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA) foi acrescido em 82,19%, saltando de 980.715, em 1981, para 1.786.815, em 2003. A renda média encolheu 20,12%, de R\$ 1.213,40 para R\$ 969,30.

O setor de comércio e reparação expande em 95,5% o número de trabalhadores, pulando de 169.235, em 1981, para 331.000, em 2003, mantendo assim a segunda posição em termos de ocupação relativa (de 17,3 chega a 18,5). A renda média despenca 31,84%, de R\$ 1.165,90 para R\$ 794,70.

Os serviços pessoais e recreativos apresentaram um crescimento ocupacional bem maior que o da média. Partem de 25.464 pessoas e atingem 62.924 ao final do período (variação de 147,10%), refletindo um aumento na participação relativa de 2,6% para 3,5%. A renda encolheu 3,28%, de R\$ 855,60, para R\$ 827,60.

Os serviços domésticos foram os que obtiveram o maior ganho relativo de renda. De R\$ 310,40 chegam a R\$ 351,00, variação de 13,0%. O setor mais que dobra o número de trabalhadores (expansão de 102,60), de 68.076 para 137.936. Sua participação no total de ocupados vai de 6,9% para 7,7%.

O setor de atividades prestadas às empresas apresentou a taxa mais elevada de incremento dos ocupados, saltando de 36,271 mil para 128,514 mil, equivalente a uma variação de 254,3%. Neste sentido, sua participação relativa aumentou consi-

Tabela 10
Evolução dos setores de atividade
Região Metropolitana de Porto Alegre - Anos selecionados

Setores de atividade	1981		1989		1993		2003					
	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾				
Atividades												
Agrícolas	16.308	1,7	1.053,2	18.774	1,5	842,8	39.439	2,8	426,2	45.499	2,5	520,9
Outras												
Ativ. Industriais	13.384	1,4	1.897,1	11.891	0,9	2.117,1	10.327	0,7	1.231,2	13.120	0,7	1.448,2
Indústria												
Transformação	256.995	26,2	1.012,9	362.425	28,3	972,5	368.425	26,6	926,8	386.748	21,6	805,3
Construção												
Civil	90.790	9,3	906,6	85.341	6,7	749,9	92.305	6,7	573,5	129.739	7,3	747,8
Comércio e												
Reparação	169.235	17,3	1.165,9	242.247	18,9	1.142,8	274.042	19,8	839,2	331.000	18,5	794,7
Setor Financeiro	38.214	3,9	2.251,4	47.989	3,7	2.466,2	42.539	3,1	1.851,4	37.508	2,1	1.903,0
Transp.,												
Arm. Comu.	55.277	5,6	1.412,6	65.932	5,1	1.319,5	70.837	5,1	1.244,5	95.507	5,3	1.094,0
Alojamento e												
Alim.	25.151	2,6	1.058,4	37.553	2,9	774,1	37.366	2,7	619,0	65.383	3,7	602,1
Serv. Pessoais e Recr.	25.464	2,6	855,6	31.934	2,5	1.269,8	37.373	2,7	825,0	62.924	3,5	827,6
Serviços												
Domésticos	68.076	6,9	310,4	86.173	6,7	274,1	104.479	7,5	260,0	137.936	7,7	351,0
Atividade às Empresas	36.271	3,7	1.618,6	52.385	4,1	1.341,0	65.886	4,8	966,6	128.514	7,2	1.375,0
Educa., Saúde												
serv. Soc.	89.261	9,1	1.614,4	105.592	8,2	1.544,1	122.258	8,8	1.203,7	187.330	10,5	1.466,6
Administração												
Pública	64.228	6,5	1.887,4	90.978	7,1	1.689,6	67.946	4,9	1.571,8	88.546	5,0	1.983,8
Outros Serviços	32.063	3,3	1.558,0	41.725	3,3	1.236,5	51.423	3,7	1.089,2	77.061	4,3	994,0
Total	980.715	100,001	1.213,4	1.280.939	100,0	1.147,4	1.384.645	100,0	921,2	1.786.815	100,0	969,3

Fonte: IBGE. PNAD

Nota: Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

deravelmente, de 3,7% para 7,2%. No entanto, a renda média do setor encolheu 15,0%, de R\$ 1.618,6 para R\$ 1.375,00.

A administração pública foi a única, além dos serviços domésticos, a obter ganhos positivos de renda. Ainda que modesta, a elevação foi de 5,1%, diferença entre R\$ 1.887,40 e R\$ 1.983,80. A população ocupada cresceu bem abaixo da média, 37,8%, de 64.228 para 88.546. Assim, sua participação relativa caiu de 6,5% para 5,0%.

Já o setor financeiro apresentou a maior perda absoluta de trabalhadores, ao todo 706, fruto do achatamento de 38.214 para 37.508, equivalente a – 1,8%. A renda diminuiu 15,4%, de R\$ 2.251,40 para R\$ 1.903,00.

A gênese das camadas sociais - elencadas por Quadros (2004a), de acordo com a metodologia descrita - da RMPA, no período 1981-2003, encontra-se descrita a seguir. Assim como as demais RMs, Porto Alegre apresentou maior crescimento relativo nas camadas menos favorecidas, principalmente na inferior e na ínfima.

A camada superior revelou a maior perda de renda (5%). De uma média de R\$ 5.251,10 em 1981, atingiu R\$ 4.989,40 em 2003. Sua população ocupada cresceu pouco, de 96,535 mil para 130,349 mil (35,0%). A participação relativa no total de ocupados caiu de 9,8% para 7,3%.

Tabela 11
Evolução das camadas sociais
Região Metropolitana de Porto Alegre - Anos selecionados

Camadas	1981		1989		1993		2003		
	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	nº pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	
Superior	96.535	9,8	136.048	10,6	86.950	6,3	130.349	7,3	
Média	147.052	15,0	174.011	13,6	142.711	10,3	192.871	10,8	
Baixa	403.593	41,2	387.904	30,3	372.933	26,9	639.466	35,8	
Inferior	238.484	24,3	326.139	25,5	423.562	30,6	547.236	30,6	
Ínfima	89.221	9,1	246.198	19,2	170,8	358.489	25,9	260.086	14,6
Ignorado	5.830	0,6	10.639	0,8			16.807	0,9	
Total	980.715	100,0	1.280.939	100,0	1.147,4	1.384.645	100,0	921,2	1.786.815

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

A camada média foi a que menos se expandiu, de 147.052 para 192.871 ocupados (31,16%). A renda média sofreu o menor encolhimento, de R\$ 1.748,70 para 1.729,30 (1,1%). A participação no conjunto dos ocupados declinou consideravelmente, de 15,0% para 10,8%.

A camada baixa aumentou a uma taxa maior, se comparada com a superior e a média, no montante de 58,44%, de 403.593 para 639.466. A renda variou - 2,9%, de R\$ 786,40 para R\$ 763,60. A participação relativa diminuiu 5,4%, de 41,2% para 35,8%.

Já a camada inferior apresentou uma taxa de expansão bastante acima da média: 129,4%, fruto de um acréscimo de 308.752 ocupados, diferença entre os 238.484 trabalhadores, em 1981, e os 547.236, em 2003. A renda média perdeu 1,6% de seu valor real, caindo de R\$ 375,60 para R\$ 369,30. A participação relativa aumentou, mantendo-se como a segunda maior entre as camadas: foi de 24,3% para 30,6%.

A camada ínfima foi a que mais se encorpou proporcionalmente. Sua taxa de crescimento bateu 191,5%, de 89.221 para 260.086 ocupados. A renda foi a que mais se expandiu. De R\$ 133,30 atingiu R\$ 159,20, equivalente a um acréscimo de 19,4%. A participação no total de ocupados foi de 9,1% para 14,6%.

Passemos agora à análise de alguns grupos ocupacionais selecionados, expostos na Tabela 12. A análise aqui feita difere um pouco da realizada na RMSP e RMSA, pois considera apenas o universo desses cinco grupos isoladamente, sem referi-los ao total de cada camada (que compõe a soma dos 25 grupos ocupacionais revelados na metodologia). Nesse sentido, o montante das camadas aqui descritas corresponde à soma desses cinco grupos e não ao total da camada, como aparece na RMSP e RMSA.

Dos cinco grupos selecionados, na RMPA, o único a apresentar redução absoluta, no período abordado neste estudo, foi o A-1. Os demais se expandiram, em taxas relativamente variadas.

A população ocupada, no conjunto dos cinco grupos, variou 71,8%, de 783.870 para 1.346.982 ocupados. Entretanto, ao analisarmos os três subperíodos separadamente, observamos distinções consideráveis. Entre 1981 e 1989, a população ocupada cresceu 31,9%, de 783.870 para 1.034.337. Nos quatro anos seguintes permaneceu praticamente constante, absorvendo apenas 7.921 trabalhadores, configurando uma média de incorporação de 1.980,25 trabalhadores/ano, contra a média de 62.616,75/ano do período anterior. Já no último decênio, a variação dos ocupados foi de 29,2%, de 1.042.258 para 1.346.982. Visto que o estudo da trajetória destes grupos selecionados, nos três subperíodos supracitados, foi realizada por Höfling (2005) em recente relatório de pesquisa, abordaremos aqui apenas as extremidades do período de análise deste trabalho: 1981 e 2003.

O grupo A-1, como já citado anteriormente, foi o único a sofrer redução absoluta no número de pessoas. De um total de 34.654 ocupados em 1981, atinge 2003 com apenas 19.675, conferindo uma redução de 43,2%. Entretanto, entre as camadas, esse comportamento não se revelou linear.

Na camada superior, em que a presença do grupo é mais marcante, a redução também foi brusca. Entre 1981 e 2003, o grupo encolheu 36,3%, de 15,544 mil ocupados para 9,839 mil.

Na média, a gênese do grupo seguiu a mesma direção, ainda que em magnitudes diversas. Durante todo o período em questão, os empregadores com mais de 10 empregados, nessa camada, reduziram-se em 56,6%, de 11.338 para 4.918.

Na baixa, o encolhimento foi de 43,8%, de 7.232 ocupados em 1981 para 4.058 em 2003.

A camada inferior, que contava com pouco mais de 500 representantes do grupo, chega em 2003 com apenas 205 (-62,0%). Por último, a ínfima. Partindo do zero, em 1981, chega a 205 em 2003.

O grupo A-2 (empregadores com menos de 10 empregados) não havia representantes em nenhuma camada até 1993. Nos 10 anos posteriores, entretanto, o grupo encorpa-se acentuadamente, mas somente nas camadas superior, média e baixa.

Nas cinco camadas, a variação total na população ocupada do grupo foi de 60,9%, referente à diferença entre 48.528 e 78.090.

Na superior, essa variação foi ainda maior: 128,6%, fruto do aumento entre 9.502 e 21.722 ocupados. Na baixa, um pouco menor: 105,9%, de 14.036 para 28.901. Já a camada média foi a que aumentou menos: 50,8%, de 15.491 para 23.367.

A inferior e a ínfima reduziram seu contingente em 43,8% e 76,1%, respectivamente. O grupo C (classe média autônoma) mais que dobrou nestes 23 anos. De um total de 52.470 ocupados em 1981, chega a 111.502, em 2003, equivalente a uma taxa de expansão de 112,5%. Nos cinco "níveis", houve crescimento do grupo.

Na camada superior, observou-se a menor elevação: 50,5%, diferença entre 13.071 e 19.678. A média variou 102,9% (de 12.524 para 25.412). A baixa, de 18.026

Tabela 12
Gênese dos grupos ocupacionais selecionados
Região Metropolitana de Porto Alegre - Anos selecionados

Camadas	Anos selecionados Estrutura Ocupacional	1981		2003	
		n° pessoas	renda média ⁽¹⁾	n° pessoas	renda média ⁽¹⁾
Superior	A-1 Empregadores (> 10)	15.544	6.703,5	9.839	7.224,3
	A-2 Empregadores (<= 10)			21.722	5.006,2
	C Classe Média Autônoma	13.071	5.608,6	19.678	4.984,0
	D Classe Média Assalariada	60.794	4.989,6	72.756	4.803,9
	G Trabalhadores Assalariados	3.669	3.620,5	2.050	3.223,5
	Total	93.078	...	126.045	...
Média	A-1 Empregadores (> 10)	11.338	1.744,8	4.918	1.858,3
	A-2 Empregadores (<= 10)			23.367	1.750,6
	C Classe Média Autônoma	12.524	1.790,1	25.412	1.785,7
	D Classe Média Assalariada	79.568	1.787,5	100.023	1.737,5
	G Trabalhadores Assalariados	28.935	1.652,9	21.115	1.648,0
	Total	132.364	...	174.835	...
Baixa	A-1 Empregadores (> 10)	7.232	924,2	4.508	965,4
	A-2 Empregadores (<= 10)			28.901	834,5
	C Classe Média Autônoma	18.026	843,1	39.970	832,0
	D Classe Média Assalariada	151.426	812,2	258.044	791,4
	G Trabalhadores Assalariados	168.078	750,9	193.885	721,6
	Total	344.762	...	525.308	...
Inferior	A-1 Empregadores (> 10)	540	386,5	205	304,6
	A-2 Empregadores (<= 10)			2.870	353,2
	C Classe Média Autônoma	5.503	351,7	16.808	362,0
	D Classe Média Assalariada	54.384	388,6	150.851	376,0
	G Trabalhadores Assalariados	121.951	383,9	242.050	373,1
	Total	182.378	...	412.784	...
Ínfima	A-1 Empregadores (> 10)			205	243,7
	A-2 Empregadores (<= 10)			1.230	198,0
	C Classe Média Autônoma	3.346	162,9	9.634	168,0
	D Classe Média Assalariada	9.925	157,6	36.277	206,5
	G Trabalhadores Assalariados	18.017	171,1	60.664	191,6
	Total	31.287	...	108.010	...
Total	A-1 Empregadores (> 10)	34.654	...	19.675	...
	A-2 Empregadores (<= 10)		...	78.090	...
	C Classe Média Autônoma	52.470	...	111.502	...
	D Classe Média Assalariada	356.097	...	617.951	...
	G Trabalhadores Assalariados	340.649	...	519.764	...
	Total	783.870	...	1.346.982	...

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

ocupados, em 1981, passa para 39.970, em 2003 (121,7%). Já a camada inferior e ínfima foram as que mais se expandiram. Enquanto a segunda teve incremento de 187,9%, de 3.346 para 9.634, a primeira foi a que incorporou (relativamente) o maior número de pessoas: 205,4%, diferença entre 5.503 e 16.808.

O grupo D (classe média assalariada) foi o que mais cresceu em termos absolutos. De um total de 356.097 ocupados, em 1981, chega-se a soma de 617.951, em 2003, refletindo um acréscimo de 261.854, equivalente a uma variação de 73,5%.

O grupo apresentou incremento em todas as camadas, em um sentido inversamente proporcional ao rendimento médio de cada uma delas.

Na camada superior, a taxa de expansão foi a menor: 19,6%, diferença entre 60.794 ocupados, em 1981, e 72.756, em 2003. Na média, a variação foi de 25,7% (de 79.568 para 100.023); na baixa, de 70,4% (de 151.426 para 258.044).

Nas camadas inferior e ínfima, o crescimento foi acentuadamente maior. Enquanto na primeira a variação foi de 177,3%, de 54.384 para 150.851 trabalhadores em atividade, na segunda, a variação foi de 265,5% (de 9.925 para 36.277).

2.5. A estrutura social da Região Metropolitana de Salvador (RMSA)

As regiões metropolitanas do Nordeste têm uma dinâmica distinta da verificada nas metrópoles do Sul e do Sudeste, principalmente quanto à constituição e à relevância dos setores de atividade para a economia regional.

De acordo com dados apresentados por Falvo (2005), nas últimas décadas, a tendência foi a expansão das ocupações relacionadas ao setor terciário nas metrópoles do Nordeste. Nas RMs de Salvador, Recife e Fortaleza, as atividades que mais se expandiram em número absoluto de ocupados foram as relacionadas ao setor de serviços, principalmente alojamento e alimentação; atividades prestadas principalmente a empresas; e outros serviços (atividades imobiliárias, associativas e de limpeza urbana e esgoto). No entanto, o valor da renda média real desses segmentos sofreu grande queda de 1981 a 2003, muito provavelmente porque estas áreas estão intimamente relacionadas à informalidade e à terceirização das atividades industriais.

Na metrópole de Salvador, o setor primário e o secundário têm um peso relativo, em número de trabalhadores ocupados, inferior às RMs de São Paulo e de Porto Alegre. Lá, as atividades agrícolas representavam 1,6% dos ocupados em 1981 (9.923 pessoas) e sofreram uma pequena baixa em 2003, para 1,4% (18.760 pessoas). A queda da participação relativa do setor secundário foi maior: de 29,1% (185.875 pessoas) do total, diminuiu para 18,5% (244.567 pessoas).

Por outro lado, devido à magnitude da expansão dos trabalhadores ocupados no terciário nessa metrópole, a participação relativa aumentou de 69,3% (508.961 pessoas) em 1981, para 80,1% (1.171.453 pessoas) em 2003. Diante deste dado, não há dúvidas de que o setor de serviços é o maior empregador na metrópole de Salvador e responsável por grande parte da dinâmica econômica.

Entre os segmentos do setor terciário, destaca-se como maior empregador o segmento de comércio e reparação, que de 115.892 ocupados em 1981 (18,1%), cresceu continuamente durante as décadas de 80 e 90 e em 2003 chegou a 294.258 (22,2%) indivíduos. Apesar do aumento do número de trabalhadores, as rendas médias diminuíram muito no intervalo, de R\$ 863,40, em 1981, para R\$ 608,20, em 2003.

Na realidade, somente os valores das rendas médias reais dos segmentos de serviço doméstico e serviços pessoais e recreativos aumentaram no período. Entretanto, os trabalhadores domésticos recebem rendas médias inferiores que, na maioria das vezes, acompanham o crescimento do salário mínimo. Já os serviços pessoais e

Tabela 13
Evolução dos setores de atividade
Salvador - Anos selecionados

Setores de atividade	1981		1989		1993		2003	
	n° pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	% Renda ⁽²⁾
Atividades Agrícolas	9.923	1,6	15.048	1,5	13.925	1,4	18.760	1,4
Indústria Transformação	103.072	16,1	123.153	12,5	107.228	10,9	123.101	9,3
Outras Ativ. Industriais	16.779	2,6	21.064	2,1	14.372	1,5	9.279	0,7
Construção Civil	66.024	10,3	72.017	7,3	76.950	7,8	112.187	8,5
Comércio e Reparação	115.892	18,1	192.626	19,6	222.213	22,6	294.258	22,2
Educ., Saúde, Serv. Sociais	58.062	9,1	96.543	9,8	108.572	11,0	140.228	10,6
Serviços Domésticos	63.685	10,0	78.717	8,0	102.588	10,4	140.216	10,6
Alojamento e Aliment. Transp., Armaz. e Com.	39.100	6,1	58.331	5,9	59.485	6,0	87.023	6,6
Atividades a Empresas	23.466	3,7	51.859	5,3	60.145	6,1	86.182	6,5
Administração Pública	56.648	8,9	88.429	9,0	69.871	7,1	77.110	5,8
Serviços Pessoais e Recr.	26.711	4,2	52.312	5,3	36.260	3,7	62.895	4,8
Outros Serviços	17.504	2,7	34.503	3,5	30.294	3,1	57.531	4,3
Setor Financeiro	18.717	2,9	28.937	2,9	28.520	2,9	21.447	1,6
Total	638.734	100,0	982.993	100,0	984.154	100,0	1.322.593	100,0

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

recreativos sofreram um processo de valorização nas últimas décadas que repercutiu no salário dos trabalhadores.

Nas últimas décadas ocorreu um processo de empobrecimento dos trabalhadores ocupados na metrópole de Salvador, conforme apontam os dados da Tabela 14. As camadas médias (superior, média e baixa), constituídas por trabalhadores com rendimentos superiores a R\$ 500, diminuíram muito, tanto em termos absolutos, quanto relativos. O percentual de trabalhadores nessas camadas passou de 53,4%, em 1981, para 30,8%, em 2003. Paralelamente, a renda média real dessas camadas regrediu, de 1993 a 2003. Já as camadas com níveis de rendimento inferiores a R\$ 500 (inferior e ínfima), que representavam 46,3% dos trabalhadores ocupados em 1981, expandiram-se para 67,5% em 2003.

A redução do número absoluto de trabalhadores da camada superior (renda superior a R\$ 2.500) resultou na queda dos rendimentos, principalmente no último decênio, de R\$ 5.863,80 em 1993, para R\$ 4.902,10 em 2003.

A camada média (entre R\$ 1.250 e R\$ 2.500) teve o mesmo comportamento da superior, redução de 1981 para 2003 do número absoluto e da participação relativa, com pico em 1989, momento em que os trabalhadores se concentraram mais próximos ao topo da "pirâmide social". No entanto, a renda média desta camada permaneceu praticamente estável no período analisado, em torno de R\$ 1.750.

Tabela 14
Evolução das camadas sociais
Região Metropolitana de Salvador - Anos selecionados

Camadas	1981			1989			1993			2003		
	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Superior	63.473	9,9	5.158,3	102.106	10,4	5.773,4	72.971	7,4	5.863,8	62.267	4,7	4.902,1
Média	80.196	12,6	1.764,5	103.708	10,6	1.702,2	78.271	8,0	1.788,0	73.207	5,5	1.745,5
Baixa	197.517	30,9	785,1	211.112	21,5	748,9	198.780	20,2	787,8	272.200	20,6	748,5
Inferior	145.875	22,8	369,4	221.568	22,5	351,9	241.234	24,5	369,8	382.513	28,9	356,6
Ínfima	150.135	23,5	149,4	328.982	33,5	154,8	392.898	39,9	149,8	511.171	38,6	170,1
Ignorado	1.538	0,2	-	15.517	1,6	-	-	-	-	21.235	1,6	-
Total	638.734	100,0	1.099,0	982.993	100,0	1.088,5	984.154	100,0	886,6	1.322.593	100,0	660,9

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

Em termos absolutos, a camada baixa (entre R\$ 500 e R\$ 1.250) ampliou o número de ocupados de 197.517 para 272.200. Entretanto, relativamente, o peso dessa foi reduzido de 30,9% para 20,6%, em decorrência da maior expansão das camadas da base da estrutura social da RM de Salvador.

O que assusta é o "inchaço" das camadas inferior e ínfima (com rendas abaixo de R\$ 500) desta metrópole. A participação relativa da camada inferior passou de 22,8% para 28,9%, enquanto a de marginalizados cresceu de 23,5% para 38,6. A renda média nestes níveis ficou estável no período, ou melhor, permaneceu em um patamar muito baixo. Entretanto, a agravante foi o movimento de "descida" na escala social dos trabalhadores da RMSA, devido à migração de trabalhadores das classes médias para "padrões de vida" inferiores.

As informações da Tabela 15 confirmam o diagnóstico, constatado na descrição das camadas sociais da metrópole de Salvador, da grave crise pela qual passaram os trabalhadores da região nas últimas décadas. A renda média total teve redução na ordem de 40%, de R\$ 1.099,00 em 1981, para R\$ 660,90 em 2003. Concomitantemente, a base da "pirâmide social" se alargou muito a partir da década de 90 devido ao aumento do número de trabalhadores com rendimentos inferiores a R\$ 250.

Quanto ao comportamento dos grupos ocupacionais das camadas médias superiores, destacam-se o aumento da participação dos empresários (de 11,7% para 25,5%) e a queda, em números absolutos e relativos, dos ocupados na classe média assalariada (de 67,3 para 55,0), o grupo ocupacional mais numeroso.

A ampliação das camadas ínfima e inferior, enfatizada no tópico anterior, deveu-se ao recebimento de trabalhadores com profissões com *status* de classe média

Tabela 15
Evolução da estrutura sócio-ocupacional
Região Metropolitana de Salvador - Anos selecionados

Camadas	Estrutura Ocupacional	1981			2003		
		n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾	n° pess. ⁽¹⁾	%	Renda ⁽²⁾
Superior	A Empregadores (A-1 e A-2)	7.399	11,7	6.537,6	15.874	25,5	5.968,4
	C Classe Média Autônoma	5.297	8,3	5.296,0	8.456	13,6	5.101,8
	D Classe Média Assalariada	42.700	67,3	5.112,7	34.224	55,0	4.548,4
	G Trabalhadores Assalariados	6.973	11,0	3.621,0	1.442	2,3	2.949,5
	Total	63.473	100,0	5.158,3	62.267	100,0	4.902,1
Média	A Empregadores (A-1 e A-2)	1.768	2,2	1.888,8	8.455	11,5	1.805,2
	C Classe Média Autônoma	6.171	7,7	1.691,7	9.280	12,7	1.806,3
	D Classe Média Assalariada	48.590	60,6	1.794,2	42.686	58,3	1.724,9
	F Trabalhadores Autônomos	6.631	8,3	1.667,6	6.600	9,0	1.803,3
	G Trabalhadores Assalariados	16.925	21,1	1.729,8	5.980	8,2	1.651,8
	Total	80.196	100,0	1.764,5	73.207	100,0	1.745,5
Baixa	A Empregadores (A-1 e A-2)	1.873	0,9	920,0	11.548	4,2	860,2
	C Classe Média Autônoma	10.781	5,5	789,1	21.853	8,0	776,3
	D Classe Média Assalariada	86.338	43,7	808,5	138.168	50,8	771,1
	F Trabalhadores Autônomos	27.466	13,9	757,5	36.915	13,6	717,3
	G Trabalhadores Assalariados	69.078	35,0	765,0	60.622	22,3	687,7
	Total	197.517	100,0	785,1	272.200	100,0	748,5
Inferior	C Classe Média Autônoma	6.797	4,7	357,7	21.860	5,7	348,4
	D Classe Média Assalariada	41.400	28,4	380,1	135.889	35,5	364,9
	F Trabalhadores Autônomos	19.461	13,3	355,3	66.800	17,5	348,2
	G Trabalhadores Assalariados	67.390	46,2	374,0	128.272	33,5	353,6
	I Trabalhadores Domésticos	6.856	4,7	321,1	23.507	6,1	346,4
	H Agrícola	3.533	2,4	355,7	1.855	0,5	368
	Total	145.875	100,0	369,4	382.513	100,0	356,6
Ínfima	C Classe Média Autônoma	5.006	3,3	121,2	32.574	6,4	123,4
	D Classe Média Assalariada	15.137	10,1	198,1	88.460	17,3	206,6
	F Trabalhadores Autônomos	32.749	21,8	129,3	105.990	20,7	129,4
	G Trabalhadores Assalariados	32.828	21,9	194,5	142.081	27,8	197,8
	I Trabalhadores Domésticos	54.526	36,3	142,0	113.820	22,3	181,7
	H Agrícola	3.846	2,6	109,4	12.990	2,5	145,7
	Total	150.135	100,0	149,4	511.171	100,0	170,1
Total	A Empregadores (A-1 e A-2)	11.368	1,8	4.707,5	41.855	3,2	2.975,3
	C Classe Média Autônoma	34.051	5,3	1.469,5	96.908	7,3	941,3
	D Classe Média Assalariada	234.826	36,8	1.682,7	449.736	34,0	918,7
	F Trabalhadores Autônomos	87.298	13,7	525,6	220.842	16,7	375,8
	G Trabalhadores Assalariados	193.525	30,3	719,3	341.903	25,9	382,1
	I Trabalhadores Domésticos	62.806	9,8	168,3	140.216	10,6	218,7
	H Agrícola	8.376	1,3	838	15.876	1,2	205
	Total	638.734	100,0	1.099,0	1.322.593	100,0	660,9

Fonte: IBGE, PNAD

Nota: 1) Trabalhadores ocupados

2) Renda média. Valores reais em janeiro de 2004 (INPC corrigido para PNAD-IPEA)

Obs.: Nos casos em que os grupos ocupacionais foram unidos, fez-se a média ponderada da renda. Os grupos ocupacionais Ignorado e J.1 - Trabalhadores foram retirados, mas permaneceram os totais de cada camada social

(autônoma e assalariada) das camadas médias (superior, média e baixa). Estes profissionais regrediram na escala social com a recessão econômica deflagrada principalmente na década de 90. As atividades classificadas como classe média assalariada representavam 43,7% dos ocupados na camada inferior, em 1981, percentual que aumentou para 50,8% em 2003. Na camada ínfima, os percentuais são um pouco menores, mas relevantes, respectivamente 28,4% e 35,3%.

Através do método de análise adotado, foi caracterizado um processo de corrosão da “classe média” em todas áreas metropolitanas estudadas - São Paulo, Porto Alegre e Salvador - como no total do Brasil, além da diminuição da proporção de trabalhadores assalariados dentre os ocupados devido à expansão de atividades autônomas (muitas das quais no mercado informal). No entanto, podemos notar que a crise das últimas décadas foi mais fortemente sentida pela Região Metropolitana de Salvador, principalmente devido à queda da renda média dos trabalhadores e do aumento da taxa de desocupados, uma das maiores do país. Segundo Falvo (2003), a taxa de desocupação da RMS em 2003 chegou a 19,4%.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho, como anteriormente especificado, foi elaborado através da análise conjunta dos relatórios realizados pelos pesquisadores Daniel Höfling, Josiane Falvo e Vinícius Garcia, sob a orientação do professor Waldir Quadros. Objetivou-se retratar um panorama da composição sócio-ocupacional brasileira e metropolitana, destacadamente nas regiões metropolitanas de São Paulo, Porto Alegre e Salvador, com base na metodologia edificada por Quadros.

Mediante o estudo de um período tão extenso quanto inócuo, do ponto de vista da geração do produto e da renda, chegamos a resultados com os quais teríamos defrontar. Era de se esperar que, em conjunturas recessivas, ocorresse um prejuízo nas condições econômicas (e conseqüentemente sociais) de parcela considerável da população, especialmente num país desprovido de um sistema de proteção social inclusivo e abrangente. Ainda, uma queda nos rendimentos médios “faria parte” do baixo dinamismo que acompanha longos períodos de semi-estagnação. Porém, na magnitude e generalidade aqui percebidas, causou espanto.

No tocante ao rendimento médio, salvo raríssimas exceções, observou-se uma sensível deterioração em praticamente todos os setores de atividade, denotando uma expressiva debilidade na remuneração advinda do mercado de trabalho brasileiro. Corroborando com a diminuição da renda ocupacional, a quantidade de postos de trabalho não acompanhou o crescimento populacional e o da população economicamente ativa, equivalendo a um incremento no montante de desocupados. O quadro piora ainda mais quando se conclui que, entre os ocupados, a participação dos assalariados perde posição relativa.

Quando a análise repousa sobre a evolução das camadas sociais, desnudam-se os efeitos da ausência de crescimento sustentado acrescido de um distanciamento estatal diante da economia e da sociedade nacionais. Apesar das diferenças entre

RMs, a gênese das camadas não deixa dúvida: as menos favorecidas, destacadamente a inferior e a infima (ocupados com rendimentos inferiores a R\$ 500), ampliam seu tamanho em detrimento das demais, "sugando" parte considerável dos ocupados que outrora se encontrava em melhor situação. A base inferior da estrutura alarga-se, absorvendo os que caem do meio ou despencam de cima.

A regressão social, fruto de um *mix* entre as quedas nos rendimentos médios e a deterioração na situação e posição na ocupação, é visível em todas as localidades. Ainda que exista uma grande disparidade entre as metrópoles de Salvador, Porto Alegre e São Paulo, principalmente no âmbito da distribuição da renda e na posição social dos ocupados, o inexpressivo desempenho da economia brasileira a partir de 1980, mas principalmente nos anos 1990, destacando o período do Plano Real e de sua política recessiva e de distribuição regressiva dos recursos econômicos e sociais como um todo, denotou numa piora no nível de atividade econômica, com impactos negativos sobre a geração de emprego e renda e nas condições de vida, em qualquer região do país, seja essa mais ou menos desenvolvida (socialmente ou economicamente). Acrescentada à menor "atenção" com que o setor público se dedica aos entaves econômicos e sociais domésticos, tem-se como resultado uma ampliação das desigualdades sociais (e de seus decorrentes problemas) que acompanham a história do desenvolvimento (ou retrocesso?), quase sempre tão complexo quanto triste, da estrutura socioeconômica brasileira.

Por último, vale reforçar que esta mudança na estrutura social, observada a partir da estrutura ocupacional individual, é apenas um dos aspectos da crise social brasileira recente. Grande parte da população encontra dificuldades relacionadas à má qualidade dos serviços públicos (educação e saúde, por exemplo), além de condições precárias de moradia, num quadro de aumento da violência urbana. Enfim, é urgente retomarmos um ciclo de crescimento econômico sustentado para permitir políticas de fato abrangentes e ativas na redução da desigualdade social brasileira.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BALTAR, P.; MATTOSO, J. Estrutura econômica e emprego no Brasil: a experiência recente. In: BRASIL: desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro: Olympio, 1997.

FALVO, J. F. A evolução da estrutura sócio-ocupacional e setorial das regiões metropolitanas de Salvador, Recife, Fortaleza e Belém entre 1981 e 2003. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Mercado de trabalho e modernização no setor terciário brasileiro: estudos DIEESE/CESIT**. São Paulo: DIEESE; Campinas: CESIT, 2005. CD-ROM.

GARCIA, V. G. A evolução da estrutura sócio-ocupacional e setorial das regiões metropolitanas do sudeste e do Distrito Federal entre 1981 e 2003. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Mercado de trabalho e modernização no setor terciário brasileiro: estudos DIEESE/CESIT**. São Paulo: DIEESE; Campinas: CESIT, 2005. CD-ROM.

HÖFLING, D. M. Análise da estrutura sócio-ocupacional, sob a ótica social. In: DIEESE; CESIT (Orgs.). **Mercado de trabalho e modernização no setor terciário brasileiro: estudos DIEESE/CESIT**. São Paulo: DIEESE; Campinas: CESIT, 2005. CD-ROM.

JANNUZZI, P. M. Mobilidade social no contexto de adversidades crescentes do mercado de trabalho brasileiro dos anos 1999. **Economia & Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, jul./dez. 2002.

KON, A. **A estrutura ocupacional brasileira: uma abordagem regional**. Brasília, DF: SESI, 1995.

_____. **Desenvolvimento regional e trabalho no Brasil**. São Paulo: ABET, 1998.

_____. **Os serviços no Brasil**. São Paulo: CEPE/PUC-SP, 2000. Relatório de Pesquisas

_____. (Org.). **Unidade e fragmentação**. São Paulo: Perspectiva, 2002.

MILLS, C. W. **A nova classe média**. Rio de Janeiro: Zahar, 1969.

POCHMANN, M. **Traços gerais do movimento de desestruturação do mercado de trabalho Brasileiro**. Campinas: CESIT; IE/UNICAMP, 1998a. Mimeo.

_____; AMORIM, R. (Orgs.). **Atlas da exclusão social no Brasil**. São Paulo: Cortez, 2003. v. 1/2.

PASTORE, J. **Desigualdade e mobilidade social no Brasil**. São Paulo, SP: T. A. Queiroz; EDUSP, 1979.

PASTORE, J.; SILVA, N. **Mobilidade social no Brasil**. São Paulo: Makron Books, 2000.

HENRIQUE, W. (Orgs.). **Trabalho, mercado e sociedade**. São Paulo: UNESP; UNICAMP, 2003.

_____. **A nova classe média brasileira: 1950-1980**. 1985. Dissertação (Mestrado em Economia)-IE/UNICAMP, Campinas, 1985.

_____. **Aspectos da crise social no Brasil dos anos oitenta e noventa**. 2003. Tese (Livre-Docência em Economia)-IE/UNICAMP, Campinas, 2003.

_____. **Brasil: estagnação e crise**. São Paulo: Gelre, 2004b. (Coletânea Gelre).

_____. **Classes sociais e desemprego no Brasil dos anos 1990**. **Economia e Sociedade**-IE/UNICAMP, Campinas, v. 12, n. 1, jan./jun. 2003.

_____. **Estrutura sócio-ocupacional brasileira: notas metodológicas**. Campinas: IE/UNICAMP, 2004a. Mimeo.

_____. **Gênero e raça na desigualdade social brasileira recente**. **Estudos Avançados**-FEA/USP, São Paulo, v. 18, n. 50, jan./abr. 2004c.

_____. **O milagre brasileiro e expansão da nova classe média.** 1991. Tese (Doutorado em Economia)—IE/UNICAMP, Campinas, 1991.

QUADROS, W. A evolução recente das classes sociais no Brasil. In: PRONI, M. W.; ROCHA, S. Do consumo observado à linha de pobreza. **Pesquisa de Planejamento Econômico-IPEA.** Rio de Janeiro, v. 27, n. 2, ago. 1997.

_____. Pobreza no Brasil: principais tendências de espacialização. **Economia & Sociedade-IE/UNICAMP,** Campinas, jun. 1998.

Disparidades nos rendimentos do trabalho de homens e mulheres nas metrópoles brasileiras*

Eugenia Troncoso Leone**

Paulo Baltar**

1. INTRODUÇÃO

O elevado nível de desigualdade de rendimentos entre pessoas economicamente ativas tem sido um dos traços marcantes da distribuição de renda no Brasil. O perfil de remunerações caracteriza-se por apresentar a forma de uma pirâmide, com uma base muito ampla e dispersa e uma parte superior estreita, constituída por remunerações relativamente elevadas. Na base encontram-se os baixos salários dos trabalhadores dos serviços, bem como as remunerações dos trabalhadores manuais semi-qualificados da produção de bens e dos trabalhadores não-manuais de vendas e de escritório em tarefas de rotina. A parte superior da pirâmide é constituída, em grande parte, pelas remunerações dos dirigentes em variados níveis de hierarquia relativas ao comando das diversas atividades das empresas e de órgãos do setor público. A dispersão de salários apresenta, então, um campo de variação muito grande, indo do salário do simples trabalhador braçal até o salário do empregado altamente qualificado, que atua na direção das atividades de empresas e em órgãos públicos.

Apesar dos baixos salários na base da pirâmide, estes também apresentam uma dispersão relativamente grande, refletindo, basicamente, as diferenças de tipos de ocupação e de empregador. Os empregos da base da pirâmide se caracterizam não somente pelos baixos salários, mas também pela elevada rotatividade da mão-de-obra ocupada. A peculiaridade do mercado de trabalho brasileiro, que o distingue como pouco estruturado, reside nessa grande diversidade de ocupações com baixos salários e na elevada rotatividade. Ou seja, são ocupações que, em outras experiências de

* Este artigo é resultado da interação entre as pesquisas "Mercado de Trabalho nas áreas metropolitanas de 1992 a 2002: efeitos sobre a população masculina e feminina", desenvolvida no Instituto de Economia (IE) da Universidade UNICAMP e "Mercado de Trabalho e Modernização no Setor Terciário Brasileiro, Linha 2: Dinâmica das ocupações e dos rendimentos do trabalho", desenvolvida por DIEESE/IE/UNICAMP, sob responsabilidade dos professores Eugenia Troncoso Leone e Paulo Baltar, respectivamente. As duas pesquisas contaram com apoio do CNPq. O processamento dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) foi realizado pela bolsista de Iniciação Científica e aluna de graduação do IE/UNICAMP, Fabíola Braunger Vallo.

** Professores do Instituto de Economia da UNICAMP e pesquisadores do CESIT. E-mail: eugenia@eco.unicamp.br; pbaltar@eco.unicamp.br

desenvolvimento do capitalismo, se apresentam mais estruturadas, com menor rotatividade e maior salário, conformando um grupo específico de trabalhadores que se ocupam preferentemente nesses trabalhos. Já no Brasil, esses trabalhadores fazem parte de um mercado de trabalho mais amplo e amorfo, no qual prevalecem a alta rotatividade e os baixos salários, sem oportunidades de promoção e/ou especialização profissional dos trabalhadores envolvidos. Simultaneamente ao mercado de trabalho pouco estruturado, verifica-se no Brasil uma multidão de trabalhadores por conta-própria que se dedicam, principalmente, ao comércio e à prestação de serviços às pessoas e às famílias. Os rendimentos desses trabalhadores do comércio e da prestação de serviços refletem a distribuição de renda do conjunto da população que, por sua vez, é muito marcada pela distribuição dos salários (Baltar, 2003).

A enorme heterogeneidade de rendimentos dos trabalhadores está relacionada não somente à posição na ocupação, ao setor de atividade, ao tamanho do estabelecimento, ao tipo de ocupação e à região, mas também às características pessoais dos próprios trabalhadores como sexo, idade e escolaridade. Em particular, destaca-se a desvantagem sistemática das mulheres em relação aos homens no mercado de trabalho, que se traduz em menores níveis de remuneração. Essa desvantagem está associada à desigualdade de acesso às ocupações melhor remuneradas pela ausência de direitos que compensem as responsabilidades familiares das mulheres, difíceis de conciliar com o trabalho remunerado, sem aquelas garantias institucionais. Mesmo que as mulheres, de um modo geral, apresentem um nível de escolaridade superior ao dos homens, elas costumam se concentrar em ocupações mais desvalorizadas econômica e socialmente, como aquelas consideradas extensões de funções realizadas no âmbito do lar, como empregadas domésticas, enfermeiras, professoras de 1º grau etc. Essa concentração em ocupações desse tipo explicaria uma parte importante das diferenças de rendimentos entre homens e mulheres.

Assim, um aspecto importante da enorme disparidade de salários entre os trabalhadores é o significativo diferencial de rendimentos entre homens e mulheres. Essas diferenças de rendimento persistem apesar da consolidação da participação das mulheres no mercado de trabalho brasileiro ao longo das últimas décadas, consolidação esta que se manifesta no caráter cada vez mais permanente e regular da parcela do rendimento da mulher na renda domiciliar. De fato, a composição do rendimento domiciliar tem-se alterado, diminuindo a participação do rendimento do trabalho do homem e aumentando, em contrapartida, a participação da renda do trabalho da mulher (Hoffmann e Leone, 2004). O aumento da participação do trabalho da mulher na renda da família expressa uma aproximação do rendimento do trabalho da mulher em relação ao trabalho do homem e um aumento da participação da mulher na atividade econômica que tem ampliado fortemente o número de famílias que passou a depender do trabalho remunerado da mulher, já seja para sua própria sobrevivência ou para melhorar o *status* da família (Leone, 2003). Assim, em 2002, no conjunto das 10 principais regiões metropolitanas do país¹, 60% dos domicílios permanentes ti-

1. Fortaleza, Recife e Salvador (no Nordeste), Rio de Janeiro, Belo Horizonte e São Paulo (no Sudeste) Curitiba e Porto Alegre (no Sul), Distrito Federal (no Centro-Oeste) e Belém (no Norte).

tenham pelo menos uma mulher participando das atividades econômicas. Deve-se salientar também que, embora ainda continue sendo muito grande o movimento de mulheres entre emprego, desemprego e inatividade, as mulheres que entram jovens no mercado de trabalho tendem cada vez mais a permanecer na atividade econômica, sem se retirar, como no passado, devido ao casamento, maternidade e/ou cuidado dos filhos (Wajzman e Rios Neto, 2000). É importante destacar que essa ampliação da participação da mulher no mercado de trabalho vem ocorrendo apesar do contexto econômico desfavorável que, nos últimos 24 anos, tem atingido a população em idade ativa em geral e a mulher em particular.

Nesse contexto, o objeto deste artigo é fazer uma descrição atual das disparidades de remuneração no mercado de trabalho brasileiro, ressaltando as diferenças de gênero. Com essa finalidade, são utilizados os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) referente a 2002 - os mais recentes disponíveis deste levantamento na ocasião. A abordagem recente se justifica devido às dificuldades apresentadas pelo país para retomar o crescimento em um ritmo sustentado, depois da desvalorização do real em 1999, o que tem contribuído para manter a situação desfavorável do mercado de trabalho, agravado pelos efeitos dessa desvalorização sobre o poder de compra da população trabalhadora. O estudo focaliza o conjunto das 10 principais regiões metropolitanas do país.

No primeiro item realiza-se uma sucinta descrição do desempenho da economia e das mudanças no mercado de trabalho nos últimos anos. A continuação, apresenta-se um conjunto de indicadores de mercado de trabalho com o objetivo de avaliar as diferenças entre homens e mulheres no que diz respeito a taxas de participação e desemprego. O terceiro item analisa o nível, a dispersão, a assimetria e a desigualdade dos rendimentos dos ocupados conforme sexo, posição na ocupação e escolaridade. Na conclusão são retomadas as considerações do primeiro item a partir dos resultados da análise dos rendimentos por sexo, posição na ocupação e escolaridade.

2. DESEMPENHO DA ECONOMIA E MUDANÇAS NO MERCADO DE TRABALHO

No início dos anos 80, houve uma interrupção na trajetória de crescimento da economia brasileira. A estagnação começou com uma forte queda do produto interno bruto, a primeira, desde o início da década de 30. A elevação do nível das taxas de juros nos EUA e a interrupção do crédito internacional provocaram o colapso da dívida externa brasileira, que tinha aumentado muito ao longo da década de 70. O governo brasileiro não foi capaz de renegociar a dívida externa e terminou obrigado a adotar uma política macroeconômica que induziu uma adaptação da economia à restrição externa através de uma profunda recessão, de 1981 a 1983, cujo impacto negativo para a população manifestou-se no aumento do desemprego e na queda do poder de compra das remunerações do trabalho. A recuperação da atividade econômica entre 1984 e 1986, graças a um excepcional aumento das exportações, deu a impressão de que o país poderia retornar a sua anterior trajetória de crescimento.

Além disso, o Plano Cruzado conseguiu, por um curto período de tempo, bloquear os aumentos de preços e elevou o poder de compra dos salários. Mas, logo em 1987, reafirmou-se o contexto de estagnação, com a volta de uma cada vez mais descontrolada inflação (Carneiro, 2002; Teixeira, 1992).

A redução do crescimento da economia nos anos 80 repercutiu negativamente no mercado de trabalho, diminuindo o ritmo de crescimento do emprego. Esse menor ritmo de crescimento do emprego acarretou graves conseqüências para um país do tamanho do Brasil, que possui uma parcela grande da população com níveis de renda muito baixos. A melhoria do nível socioeconômico da população pressupõe um crescimento do produto interno bruto maior que o crescimento da população. Porém, apesar da redução do ritmo de crescimento da população brasileira nas últimas décadas, a economia não tem crescido mais rápido que a população residente no país. As implicações desse fraco desempenho da economia brasileira para o mercado de trabalho na década de 80, se não resultaram em aumento do desemprego ou redução na participação da população na atividade econômica, tiveram como conseqüência uma expressiva alteração na composição das oportunidades de ocupação para a população ativa. Assim, no final da década de 80, a taxa de desemprego não foi maior do que a do início da década e continuou a aumentar a taxa de participação da população na atividade econômica. Já a composição das oportunidades de ocupação para a população ativa mudou com o aumento do emprego formalizado no setor público, com a constância do emprego formalizado nas grandes empresas do setor privado, com o aumento do emprego formalizado e não-formalizado nas pequenas e médias empresas e com o aumento do número de empregadores pequenos e médios e do trabalho por conta própria, principalmente no comércio e na prestação de serviços. Foi, em seu conjunto, um crescimento da ocupação relativamente intenso para o fraco desempenho do produto interno bruto. A inflação, principalmente no final da década, prejudicou o poder de compra dos salários, mas o declínio observado no nível dos rendimentos do trabalho teve mais relação com a elevada proporção de ocupações mal remuneradas, criadas com o parco aumento do PIB da década de 80 (Baltar, 2004).

No que se refere os anos 90, estes foram marcados por uma racionalização e modernização da estrutura produtiva montada antes da década de 80 e que pouco se alterou na década seguinte. A racionalização e a modernização da mesma estrutura implementada entre os anos 50 e 70 repercutiram no nível de emprego, afetando os setores da economia em que os trabalhadores estavam mais estruturados e organizados, ao reduzir principalmente o emprego em grandes empresas da indústria de transformação, da construção civil, das finanças, dos serviços de utilidade pública, da extração mineral e do transporte. Contudo, houve também, na década, uma importante ampliação do emprego em grandes organizações de atividades sociais como saúde e educação e do emprego em pequenas e médias empresas dos mais variados setores de atividade. Esses dois movimentos contrários resultaram num reduzido aumento do emprego em estabelecimentos ao longo da década de 90 (Baltar, 2003).

O insuficiente crescimento do mercado de trabalho dificultou a entrada do jovem na atividade econômica e ocasionou, para este segmento da população, de um lado,

a menor busca de trabalho remunerado, e, de outro, a ampliação do desemprego aberto. O desemprego afetou também a população adulta e, de forma mais intensa, as mulheres, no entanto, a participação feminina no mercado de trabalho continuou a crescer. Já no caso dos homens, o aumento do desemprego foi acompanhado pela redução nas taxas de participação. Muitos desistiram da busca por um trabalho remunerado.

Essas mudanças no mercado de trabalho – em que se destacam a geração de empregos por tamanho das empresas e por setores de atividade e as reações adaptativas da população masculina e feminina de diversas idades – provocaram alterações importantes na composição da ocupação, conforme a posição na ocupação. Assim, verificaram-se aumento do emprego sem carteira, devido à redução de postos de trabalho nas grandes empresas, e a ampliação da contratação sem carteira de trabalho por parte das pequenas e médias empresas. A redução do emprego nas grandes empresas e o aumento nas pequenas e médias resultaram em aumento expressivo do número de empregadores.

Outra alteração na composição da ocupação segundo a posição na ocupação, constatada na década de 90, foi o intenso crescimento dos trabalhadores por conta própria, o que, por sua vez, implicou intenso aumento do número de trabalhadores familiares sem remuneração. O crescimento dos trabalhadores por conta própria foi resultado não somente da proliferação de pequenos empreendimentos não empresariais, mas também da terceirização de atividades antes realizadas por empregados das empresas que passaram a evitar o contrato de trabalho e optaram por contratos de compra de bens e serviços com empresas menores ou com trabalhadores por conta própria (Baltar, 2003a).

Por último, constatou-se intenso crescimento do emprego doméstico remunerado, conseqüência da maior contratação deste serviço por famílias de classe média que têm rendimentos que lhes permitem arcar com estes custos, sobretudo pelos baixos salários desta categoria (Melo, 2005). Deve-se destacar, entretanto, que esse crescimento do emprego doméstico remunerado foi um fenômeno específico da década de 90 e fez parte de toda uma adaptação que ocorreu no mercado de trabalho diante de uma intensa eliminação de empregos de qualidade relativamente elevada, provocada pela racionalização e modernização do aparelho produtor de bens (Baltar, 2002 e 2004). Em primeiro lugar, o crescimento do emprego doméstico remunerado vinha perdendo ímpeto na década de 80 e este ritmo aumentou fortemente nos anos 90. Em segundo lugar, a continuação do aumento da participação feminina nos anos 90 significou uma generalização dessa participação, antes relativamente restrita aos estratos de renda familiar altos e baixos e agora atingindo também as famílias do “meio” da distribuição, que antes dependiam principalmente da renda do trabalho dos homens, especialmente do chefe de família, mas, também, do jovem. Essas famílias do “meio” da distribuição foram profundamente abaladas pela eliminação de empregos provocados pela racionalização da produção e o trabalho remunerado das mulheres dessas famílias, principalmente o das cônjuges, teve papel fundamental na defesa da renda familiar (Leone, 2000). O exame do trabalho dessas mulheres, e o das outras que elas contrataram para colaborar no serviço doméstico (que elas deixa-

ram de realizar) é fundamental para entender os acontecimentos do mercado de trabalho que acompanharam a eliminação de empregos que mantinham essas famílias no meio da distribuição de renda. Como foi verificado por Hoffmann e Leone (2004), foi justamente no "meio" da distribuição de renda domiciliar que se constatou uma maior concentração de domicílios com mulheres com trabalho remunerado.

3. PARTICIPAÇÃO, DESEMPREGO E OCUPAÇÃO

O avanço da participação feminina na atividade econômica durante os últimos 30 anos reduziu a diferença das taxas de participação por sexo, mas essa diferença ainda é expressiva, pois atinge pelo menos 20 pontos percentuais (70,7% no caso dos homens e 50,2% no caso das mulheres com idade ativa de 10 anos ou mais e 82,9% para homens e 60,3% para mulheres, se a idade ativa for 15 anos ou mais). De modo geral, observa-se na Tabela 1 que a taxa de participação masculina é sempre maior que a feminina, em todos os grupos etários. A participação feminina atinge 70% nas faixas de idade de maior atividade, de 20 a 44 anos, enquanto a participação dos homens varia de 85 a 95%, nessas mesmas faixas de idade. As diferenças de participação por sexo passam de 10 pontos percentuais, na faixa de 15 a 19 anos, para cerca de 30 pontos, nas faixas acima de 45 anos.

Tabela 1
Taxas de participação, desemprego e ocupação por faixa etária e sexo
Total - Regiões Metropolitanas - 2002

Idades	Taxa de participação		Taxa de desemprego		Ocupados	
	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher
10 a 14 anos	5,8	3,4	29,1	28,4	0,7	0,6
15 a 19 anos	50,4	40,0	32,3	40,0	6,5	6,0
20 a 24 anos	86,3	70,2	17,1	25,7	14,1	14,1
25 a 29 anos	93,7	71,7	9,9	16,3	13,9	14,3
30 a 34 anos	95,2	70,3	7,3	14,8	13,7	13,7
35 a 39 anos	94,8	70,6	6,8	11,7	13,1	13,8
40 a 44 anos	93,9	68,3	6,4	10,1	11,9	13,0
45 a 49 anos	90,6	62,8	6,3	9,7	9,5	9,9
50 a 54 anos	82,0	51,0	8,0	6,1	6,9	6,9
55 a 59 anos	71,8	39,1	6,0	5,4	4,7	4,1
60 a 64 anos	56,4	23,2	7,6	6,5	2,7	1,9
65 a 69 anos	36,4	14,2	5,7	5,2	1,4	1,0
70 ou mais	15,9	4,6	4,3	3,5	0,9	0,6
Total	70,7	50,2	11,2	16,3	100,0	100,0
15 a 64 anos	82,9	60,3	11,1	16,4	--	--

Fonte: IBGE, PNAD 2002

O fraco desempenho do mercado de trabalho, na década de 90, afetou diferentemente homens e mulheres. No caso dos homens, ocasionou queda de participação e aumento do desemprego. No caso das mulheres, o aumento de participação foi acompanhado por elevado desemprego. O desemprego tem sido uma marca na par-

ticipação da mulher no mercado de trabalho (Lavinias, 2000). De fato, verifica-se que este afeta mais as mulheres (16,3%) do que os homens (11,2%). Observa-se, também, que o desemprego feminino é maior em todas as faixas etárias. Entre os jovens o desemprego também é grande, constatando-se, para ambos os sexos, a crescente dificuldade de inserção no mercado de trabalho. Deve-se ressaltar, no entanto, que, no caso dos jovens do sexo masculino, foi muito intensa a queda na taxa de participação. Podem ter contribuído para o maior desemprego juvenil o reduzido aumento do emprego assalariado e o crescimento do número de pessoas em posições na ocupação nas quais os jovens tradicionalmente se inserem menos, como empregadores ou trabalhadores por conta-própria (Lourenço, 2001). Já o maior desemprego juvenil feminino pode ser reflexo, além da maior incorporação feminina, de maiores exigências do mercado de trabalho para as ocupações que tradicionalmente ocupam mulheres, denunciado, em parte, pela maior escolaridade das jovens ocupadas (Quadros, 2001).

Em todo caso, o aumento das taxas de desemprego feminino sugere que a ampliação de sua participação na atividade econômica ocorre simultaneamente a uma cada vez mais permanente participação no mercado de trabalho. A maior diferença de participação entre homens e mulheres nas faixas etárias acima de 45 anos reflete a menor participação na atividade econômica de gerações mais velhas de mulheres que, no passado, quando tiveram idade apropriada para ingressar ou consolidar a participação no mercado de trabalho, de forma então comum, optaram exclusivamente pelo casamento e a maternidade, ficando restritas à esfera familiar, em vez de se dedicarem também ao trabalho remunerado. A redução da diferença de participação por sexo, no momento da entrada no mercado de trabalho, provoca, no transcorrer do tempo, uma redução na diferença de participação nas idades mais ativas, acima de 25 anos, tornando o padrão etário de atividade feminina mais similar ao do homem, bem como mais próximo ao padrão etário feminino observado nos países desenvolvidos (Wajzman e Rios Neto, 2000). Deve-se ter presente, no entanto, que somente nos países escandinavos, onde todo um aparelho público de prestação de serviços às famílias facilitou o trabalho remunerado das mulheres, as taxas de participação por sexo chegaram a se equiparar.

Mesmo sem uma perfeita equiparação das participações dos homens e das mulheres, a redução do diferencial de participação por sexo vem acompanhada por uma consolidação da participação feminina, que se tornou mais permanente, evidenciada na semelhança entre ambos os sexos nas distribuições dos ocupados segundo faixas etárias.

4. RENDIMENTOS DOS OCUPADOS

A distribuição de rendimentos das pessoas ocupadas pode ser caracterizada por indicadores de posição, dispersão, assimetria e desigualdade. No conjunto das 10 principais metrópoles do país, o rendimento mediano do total dos ocupados foi de 2,3 salários mínimos em setembro de 2002. A faixa de variação desses rendimentos pode ser identificada pelos outros dois quartis da distribuição, indo de 1,4 a 4,4 salá-

rios mínimos. Esse campo de variação de amplitude de três salários mínimos abrange a metade dos ocupados com rendimento entre o 1º e 3º quartil. Outra forma de indicar a enorme dispersão de rendimentos é comparando o desvio padrão com a média aritmética. O coeficiente de variação mostra que o desvio padrão (7,0 salários mínimos) é muito maior que a média aritmética (4,4 salários mínimos). A própria média de rendimentos das pessoas ocupadas é muito maior do que a mediana, indicando que a distribuição dos rendimentos não é somente muito dispersa, mas também é muito assimétrica, com uma proporção muito grande de trabalhadores auferindo rendimentos muito menores do que a média aritmética (75%). Essa elevada assimetria da distribuição dos rendimentos também aparece na comparação das distâncias entre, de um lado, o 3º quartil e a mediana e, do outro, entre a mediana e o 1º quartil. A mediana está muito mais próxima do 1º quartil que do 3º, pois a distância entre o 3º quartil e a mediana (2,2 salários mínimos) é quase 2,5 vezes a distância entre a mediana e o 1º quartil (0,9 salário mínimo). Além de muito dispersa e assimétrica, a distribuição dos rendimentos das pessoas ocupadas é também muito desigual, pois o índice de Gini é de 0,55, mostrando que, comparativamente ao rendimento médio, são muito grandes as diferenças de todos os rendimentos individuais entre si. Essa relação é menor do que 0,40 nos países desenvolvidos, chegando próximo a 0,30, naqueles países que se caracterizam por ter menor desigualdade socioeconômica.

As diferenças de rendimento entre homens e mulheres é parte deste quadro de enorme dispersão, assimetria e desigualdade de rendimentos do trabalho remunerado no Brasil. O valor do rendimento mediano dos homens supera em 20% o das mulheres (2,5 e 2,1 salários mínimos respectivamente). Quanto à dispersão relativa, o coeficiente de variação mostra que os rendimentos masculinos apresentam uma dispersão um pouco maior. O desvio padrão dos rendimentos é 63% maior do que a média, no caso dos homens, e é 48% maior do que a média, no caso das mulheres. Isso pode ser também evidenciado pela maior diferença interquartilica dos rendimentos. No caso dos homens, a diferença entre o terceiro e o primeiro quartil alcança 3,3 salários mínimos, enquanto para as mulheres essa diferença é de 2,8 salários mínimos. A diferença entre os níveis de rendimento de homens e mulheres também é de 20%, medindo a posição da distribuição desses rendimentos pelo 1º ou pelo 3º quartil. A dispersão dos rendimentos do trabalho é, então, muito grande para os dois sexos, sendo um pouco maior no caso dos homens. Já o coeficiente de assimetria mostra-se positivo e de magnitude considerável para os rendimentos de ambos os sexos já que atinge o valor de 0,40, indicando que a diferença entre o terceiro quartil e a mediana é muito maior (mais do que o dobro) do que a diferença entre a mediana e o primeiro quartil². Com relação à desigualdade, o índice de Gini revela que esta é também elevada e parecida para as distribuições de rendimentos dos dois sexos, sendo ainda um pouco mais elevada no caso dos homens.

O nível de rendimentos dos homens é, então, 20% maior que o das mulheres. Essa diferença, no contexto da enorme desigualdade de rendimentos existente no

2. Utilizou-se o "coeficiente quartil de assimetria", que se baseia nos valores dos três quartis e varia entre -1 e 1. (Ver Toledo e Ovale, 1985, p. 256).

Tabela 2
Indicadores de posição, dispersão e assimetria dos rendimentos dos ocupados segundo sexo
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Indicadores	Homem	Mulher	Total
Média	4,81	3,82	4,40
1º Quartil	1,52	1,27	1,38
3º Quartil	4,72	3,94	4,41
Mediana	2,48	2,07	2,25
Média/Mediana	1,94	1,85	1,95
Coefficiente de Assimetria	0,40	0,40	0,42
Desvio padrão	7,85	5,64	7,03
Coefficiente de Variação	1,632	1,476	1,599
Índice de Gini	0,55	0,53	0,55

Fonte: IBGE. PNAD 2002

Brasil, parece relativamente pequena. Por outro lado, os coeficientes de assimetria e desigualdade de rendimentos são grandes e parecidos entre homens e mulheres, mas os desvios em relação à média são significativamente maiores no caso dos homens, mesmo levando em conta o efeito, maior entre os homens, de algumas poucas remunerações muito altas que afetam expressivamente o valor da média. De modo que, a diferença de médias em favor dos homens é 26% maior que a diferença de medianas. Por esse motivo, a média dos rendimentos dos homens supera ligeiramente o valor do terceiro quartil enquanto a média dos rendimentos das mulheres é algo menor que o valor do terceiro quartil. No contexto da enorme desigualdade e assimetria da distribuição de renda vigente no Brasil, então, a diferença de nível de rendimentos entre homens e mulheres não parece tão elevada. As diferenças de rendimentos entre os homens e entre as mulheres são muito maiores do que a diferença dos níveis de rendimentos entre homens e mulheres. Assim, tanto quanto as diferenças entre homens e mulheres, devem ser explicadas também as razões pelas quais, no Brasil, são tão elevadas as diferenças de rendimento entre os indivíduos, sejam estes homens ou mulheres. Por esse motivo, este trabalho se preocupa em retratar, principalmente, as diferenças de rendimentos entre os homens, bem como as diferenças de rendimentos entre as mulheres, tentando especificar alguns padrões de diferenciação para destacar melhor o efeito específico da variável sexo sobre a distribuição da renda.

A distribuição dos ocupados conforme rendimentos mostra que as mulheres, mais do que os homens, se concentram nas faixas de menor rendimento (Tabela 3). Além disso, verifica-se que mais da metade dos ocupados que ganham menos de um salário mínimo é mulher, enquanto, no topo da distribuição, ou seja, entre os que ganham 10 ou mais salários mínimos, somente um pouco mais de um terço dos ocupados é mulher.

A distribuição dos ocupados por faixas de rendimento, expressadas em termos de salários mínimos, controlada a magnitude da jornada de trabalho, põe em evidência que o nível do salário mínimo é muito baixo. Por esse motivo, são necessárias cinco faixas, de grande amplitude, para descrever a distribuição de frequência das pessoas segundo o nível de rendimento do seu trabalho. Assim, a segunda faixa

Tabela 3
Distribuição dos ocupados segundo faixas de rendimento e sexo
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Rendimentos em salários mínimos - hora	Distribuição dos ocupados			
	Homem	Mulher	Total	% Mulheres
Menos de 1	9,7	14,2	11,6	51,3
De 1 a 3	48,6	52,3	50,1	43,7
De 3 a 5	17,8	13,6	16,1	35,5
De 5 a 10	13,3	12,0	12,8	39,4
10 e mais	10,5	7,8	9,4	34,9
Total	100,0	100,0	100,0	41,9

Fonte: IBGE, PNAD 2002

de rendimentos tem um campo de variação de 1 a 3 salários mínimos, enquanto a última faixa varia a partir de 10 salários mínimos. Ou seja, o nível do salário mínimo é tão irrisório que se pode afirmar que ele praticamente não existe como regulador dos rendimentos do trabalho. Não obstante, 10% dos homens e 15% das mulheres têm rendimentos do trabalho inferiores ao salário mínimo. E, no outro extremo da distribuição, 10% dos homens e 8% das mulheres ganham mais do que 10 salários mínimos. Tanto para homens como para mulheres, verifica-se que metade dos ocupados ganha de 1 a 3 salários mínimos. Essa faixa de rendimento, embora de enorme amplitude, contém a base da pirâmide de rendimentos do trabalho tanto dos homens quanto das mulheres. A comparação do perfil da distribuição dos rendimentos do trabalho por sexo mostra que o que distingue, neste particular, o rendimento dos homens das mulheres é a maior fração de mulheres que não chegam a obter, pelo seu trabalho, o salário mínimo, enquanto uma proporção maior de homens obtém um rendimento que se distingue da base, superando em variados graus os três salários mínimos.

A decomposição da variância permite avaliar a contribuição de diferentes variáveis na dispersão global dos rendimentos. A Tabela 4 mostra que a simples diferença de rendimento médio por sexo tem um peso pequeno (6,8%) na dispersão total dos rendimentos das pessoas ocupadas³. Levando em conta não somente a diferença de rendimento médio por sexo, mas também em cada um dos sexos, as diferenças de rendimento médio entre posições na ocupação, verifica-se que esse desvio padrão equivale a 27,8% do desvio padrão de todos os rendimentos das pessoas ocupadas. Finalmente, incorporando também as diferenças de rendimento por nível educacional dentro das posições na ocupação, para cada um dos sexos, obtém-se um desvio padrão que corresponde a 54,5% do desvio padrão dos rendimentos de todas as pessoas ocupadas. Portanto, uma descrição das diferenças de rendimento entre níveis educacionais, posição na ocupação e sexo consegue expressar uma parte considerável das enormes diferenças de rendimentos entre as pessoas ocupadas. Ainda ficam sem descrever as diferenças de rendimento entre as pessoas dentro de cada nível educacional, por posição na ocupação e sexo e que estão associadas fundamen-

3. O coeficiente Eta é a raiz quadrada da variância entre as categorias (sexo, posição na ocupação etc.) dividida pela variância total. O seu valor ao quadrado é interpretado como a proporção da variabilidade total, explicada pela variável categorizada. (Ver Bussab e Morettin, 2000; Manual do SPSS, 1996).

Tabela 4
Decomposição da variância dos rendimentos das pessoas ocupadas por sexo, posição na ocupação e grau de escolaridade
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Causas de variação	%
Variância Total	49,40
Variância Entre (sexo)	0,23
Variância Entre (posição na ocupação dentro de cada sexo)	3,59
Variância Entre (graus de escolaridade e dentro da posição na ocupação e sexo)	10,85
Eta ⁽¹⁾ (sexo)	6,8%
Eta ⁽¹⁾ (sexo e posição na ocupação)	27,8%
Eta ⁽¹⁾ (sexo, posição na ocupação e escolaridade)	54,5%

Fonte: IBGE, PNAD 2002

Nota: 1) Eta = Raiz quadrada (variância entre/variância total)

Tabela 5
Decomposição da variância dos rendimentos segundo posição na ocupação e grau de escolaridade
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Decomposição da variância dos rendimentos	Homens	Mulheres
Variância Total	61,69	31,81
Variância Entre (posições na ocupação)	4,15	2,82
Variância Entre (graus de escolaridade dentro de posição na ocupação)	13,50	7,18
Variância Dentro (escolaridade e posição na ocupação)	44,04	21,81
Eta (posição na ocupação)	25,9%	29,8%
Eta (posição na ocupação e escolaridade)	53,5%	56,1%

Fonte: IBGE, PNAD 2002

talmente a diferenças de região, setor de atividade, tamanho da empresa, tipo específico de ocupação e outros fatores importantes que provocam diferenças entre as remunerações dos trabalhadores. Este trabalho, no entanto, se limitará ao exame das diferenças de rendimentos por sexo, posição na ocupação e grau de escolaridade dos trabalhadores.

O exercício de decomposição da variância foi realizado separadamente para homens e para mulheres, tentando detectar diferenças de padrão de diferenciação por posição na ocupação e grau de escolaridade. Observa-se na Tabela 5 que as diferenças de rendimento médio por posição na ocupação, isoladamente, respondem por 26% da dispersão total de rendimentos dos homens e por 30%, no caso das mulheres. Acrescentando às diferenças de rendimentos entre as posições na ocupação as diferenças de rendimento entre os tipos de ocupação dentro de cada uma das posições na ocupação, expressados pelo grau de escolaridade das pessoas que estão nessas ocupações, obtém-se o equivalente a, respectivamente, 53,5% e 56,1% da dispersão total de rendimentos do trabalho de homens e mulheres.

Uma análise das diferenças de rendimento por posição na ocupação e escolaridade, então, é capaz de dar conta de pouco mais da metade da diferenciação de

rendimentos do trabalho de homens e de mulheres, restando por analisar pouco menos de metade da dispersão que pode ser associada aos outros fatores que provocam diferenciação de rendimentos dentro de cada nível de escolaridade, em cada uma das posições na ocupação. Isso quer dizer que o exame das diferenças de rendimento por posição na ocupação e grau de escolaridade permite explicitar uma parcela significativa do padrão de diferenciação de rendimentos do trabalho, possibilitando, a esse respeito, uma comparação entre homens e mulheres. As diferenças de rendimento por posição na ocupação são um pouco mais expressivas, no caso das mulheres, enquanto as diferenças de rendimento por grau de escolaridade, dentro de cada posição na ocupação, são um pouco maiores, no caso dos homens.

Tabela 6
Distribuição dos ocupados segundo posição na ocupação
(incluindo e excluindo o emprego doméstico)
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Posição na ocupação	Homem	Mulher
Emprego Formal	50,8	58,3
Emprego Não-formal	19,6	17,8
Emprego Doméstico	1,2	-
Conta-própria	22,9	20,1
Empregador	5,5	3,8
Total	100,0	100,0

Fonte: IBGE. PNAD 2002

Existe, de fato, uma diferença marcante entre sexos na composição das pessoas ocupadas, segundo a posição na ocupação. De acordo com a Tabela 6, os empregados de estabelecimento constituem 70,4% dos ocupados homens, enquanto entre as mulheres, essa proporção é bastante menor, 61,4%. O peso do emprego não-formal no total dos empregados de estabelecimento é maior entre os homens (27,8%). Entre as mulheres essa proporção é de 23,5%. Já o trabalho por conta própria responde por 16,2% da ocupação feminina, proporção menor que a dos homens (23%). O menor peso da ocupação feminina também se verifica na categoria empregador (3,1% contra 5,5% da masculina). O emprego doméstico marca a ocupação feminina ao responder por 19,3% da ocupação total de mulheres, sendo a posição na ocupação que absorve o segundo maior volume de mulheres ocupadas no conjunto das regiões metropolitanas, depois do emprego formalizado em estabelecimentos. No caso masculino, o emprego doméstico é insignificante (1,2%). É interessante observar que se o emprego doméstico fosse desconsiderado, a distribuição dos ocupados do sexo feminino por posição na ocupação mudaria significativamente, ampliando-se o peso das assalariadas na ocupação total de 61,4% para 76,1%, superando, inclusive, o peso dos assalariados homens no total da ocupação masculina (71,2%), pois entre os homens pesam mais o trabalho por conta própria e de empregadores.

Medindo a dimensão do mercado de trabalho (compra e venda de força de trabalho) pelo número de empregados de estabelecimentos, tenham ou não formali-

zando o contrato de trabalho, somado ao número de empregados no serviço doméstico remunerado, observa-se que esta definição ampla de mercado de trabalho responde por 71,6% da ocupação masculina e 80,7% da ocupação feminina⁴. Nesta definição ampla do mercado de trabalho, o peso da soma do emprego sem carteira de trabalho com o do serviço doméstico remunerado é de 29,1%, no caso dos homens, e de 41,8%, no das mulheres. Considerando apenas o emprego em estabelecimento (ou seja, excluindo o emprego doméstico remunerado), verifica-se que o grau de formalização do contrato de trabalho medido pela proporção dos contratos que são regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) ou pelos Estatutos do Servidor Público é de 72,2%, no caso dos homens, e 76,5%, no das mulheres.

Essas diferenças marcantes de composição segundo posição na ocupação entre homens e mulheres são as principais responsáveis pela maior expressividade das diferenças de rendimento por posição na ocupação no caso das mulheres. Em particular, ressalta o peso do serviço doméstico que, sendo muito mal remunerado, responde por 19% do emprego feminino e é insignificante no caso dos homens.

Tabela 7
Rendimentos medianos conforme posição na ocupação e sexo
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Posição na ocupação	Homem	Mulher
Emprego Formal	2,76	2,76
Emprego Não-formal	1,65	1,76
Emprego Doméstico	1,22	1,38
Conta-própria	2,30	1,75
Empregador	7,19	6,01

Fonte: IBGE. PNAD 2002

A Tabela 7 mostra as diferenças de rendimento mediano por sexo e posição na ocupação. A vantagem dos rendimentos masculinos se verifica somente no trabalho por conta própria e entre os empregadores. A mediana dos salários dos empregados formais é a mesma para homens e para mulheres e a mediana dos rendimentos das mulheres é um pouco maior que a dos homens para o emprego não-formal e o serviço doméstico remunerado. Então, as simples diferenças de nível de rendimento por posição na ocupação, deixando de lado as diferenças de ponderação das posições na ocupação por sexo, são maiores no caso dos homens. Assim, a maior expressividade das diferenças de rendimento por posição na ocupação, no caso das mulheres, deve-se exclusivamente à diferença de composição.

Os baixos rendimentos auferidos pela imensa maioria das mulheres que trabalham no serviço doméstico remunerado e em trabalhos por conta própria afetam

4. O trabalhador por conta própria e os empregadores produzem e vendem bens ou prestam serviços, mas não vendem a força de trabalho. Uma definição alternativa do mercado de trabalho se limitaria apenas aos empregados de estabelecimentos, excluindo os empregados no serviço doméstico remunerado. Assim, a definição mais estrita considera apenas os contratos de compra e venda de trabalho decorrentes de empreendimentos, enquanto a definição mais ampla considera também os contratos envolvendo trabalhadores e famílias.

sobremaneira o perfil de rendimentos das mulheres. Assim, quando se considera somente a distribuição dos ocupados em estabelecimento, os perfis distributivos de homens e mulheres ficam muito semelhantes. De fato, observa-se na Tabela 8 que a proporção de homens com remunerações na base da pirâmide (de 1 a 3 salários mínimos) é 51,6% e a de mulheres 52,9% e, acima da base, essas proporções são de 40,2% e 40,7%, respectivamente. A distribuição das mulheres ocupadas no serviço doméstico revela que 29,3% ganham menos de um salário mínimo e 63,2% localizam-se na faixa de 1 a 3 salários mínimos. Deve-se ressaltar, entretanto, que 7,5% das mulheres no serviço doméstico têm rendimentos superiores a três salários mínimos, o que constitui uma novidade dos anos 90, pois em meio ao forte crescimento do emprego doméstico remunerado, aconteceram profundas transformações com este tipo de emprego que sinalizaram uma consolidação profissional neste segmento do mercado de trabalho feminino. O crescente peso das trabalhadoras do serviço doméstico que não residem no local de trabalho ocorreu junto com uma maior remuneração nessa ocupação. Além disso, o emprego doméstico remunerado, que no passado tinha o papel de porta de entrada para o mercado feminino, tem-se tornado uma ocupação permanente para as mulheres adultas. Essa consolidação do emprego no serviço doméstico ampliou a frequência de trabalhadoras com ganhos de 1 a 3 salários mínimos e mesmo das que ganham de 3 a 5 salários mínimos.

Tabela 8
Distribuição dos trabalhadores segundo rendimentos, posição na ocupação e sexo
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Rendimentos em salários mínimos - hora	Empregos em estabelecimentos		Emprego doméstico Mulher	Emprego não-assalariado	
	Homem	Mulher		Homem	Mulher
Menos de 1	8,2	6,4	29,3	12,8	24,2
De 1 a 3	51,6	52,9	63,2	41,0	39,3
De 3 a 5	18,2	16,3	6,7	16,9	12,1
De 5 a 10	12,7	15,1	0,7	15,4	13,5
10 e mais	9,3	9,3	0,1	13,9	10,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE. PNAD 2002

A comparação das distribuições de rendimento entre os empregos em estabelecimentos e as ocupações não-assalariadas indica que a menor frequência relativa dos não-assalariados que ganham de 1 a 3 salários mínimos corresponde tanto a uma maior proporção dos que ganham menos de um salário mínimo quanto dos que auferem rendimentos acima de cinco salários mínimos. A fração de não assalariados com rendimentos inferiores ao salário mínimo é muito maior entre as mulheres do que entre os homens (13 e 24%, respectivamente).

A semelhança dos perfis distributivos do emprego em estabelecimento entre homens e mulheres encobre profundas diferenças por sexo que ficam evidentes quando se desagrega o emprego em estabelecimento conforme o grau de escolaridade e a formalização (ou não) dos vínculos de trabalho (Tabela 9). Nos empregos formais, o

valor da mediana dos salários dos homens é exatamente igual ao das mulheres e no emprego não-formal o valor da mediana dos salários dos homens é 6% menor do que o das mulheres. Esses resultados envolvem uma compensação numérica entre diferenças de salários favoráveis aos homens nos quatros níveis de escolaridade e uma distribuição do emprego, por nível de escolaridade, favorável às mulheres, sendo que tanto para homens quanto para mulheres, ocorrem intensas diferenças de salário por nível de escolaridade em favor dos que têm 2º grau completo e, principalmente, dos que têm nível superior. Assim, 53% dos homens e 30% das mulheres, empregados em estabelecimento, não têm o 2º grau completo. Enquanto no outro extremo 13% dos homens e 24% das mulheres têm nível superior completo. Por outro lado, as diferenças de salário em favor dos homens são maiores no emprego formalizado, principalmente para os empregados com nível superior completo.

Tabela 9
Rendimento dos empregados de estabelecimentos segundo grau de escolaridade e formalização do contrato de trabalho
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Anos de estudo	Salário Mediano Emprego Formal		Salário Mediano Emprego Não-formal		Diferenças Formal e Não-formal		Emprego		Grau de formalização	
	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher
Até 7	2,02	1,57	1,37	1,27	1,287	1,079	30,6	14,7	63,9	67,5
8 a 10	2,20	1,80	1,47	1,38	1,222	1,065	22,0	15,0	68,1	68,8
11 a 14	3,21	2,48	2,20	1,93	1,294	1,140	34,8	46,6	78,3	78,2
15 e +	11,02	7,71	5,51	5,51	1,429	1,000	12,6	23,7	82,2	83,8
Total	2,76	2,76	1,65	1,76	1,000	0,938	100,0	100,0	72,2	76,5

Fonte: IBGE. PNAD 2002

Obs: Menos de 8 anos de estudo: antigo 1º grau incompleto ou fundamental incompleto; 8 a 10 anos de estudo: antigo 1º grau ou ensino fundamental completo e médio incompleto; 11 a 14 anos de estudo: antigo 2º grau ou ensino médio completo e superior incompleto 15 anos e mais; superior completo

O grau de formalização entre homens e mulheres é semelhante em todos os níveis de escolaridade, havendo correlação direta entre escolaridade e formalização do vínculo de trabalho. O maior grau de formalização dos vínculos de emprego, no caso das mulheres, expressa também, fundamentalmente, a maior proporção de mulheres que têm nível médio ou superior de instrução. A distribuição por faixas de rendimento, segundo escolaridade dos homens e das mulheres que são empregados de estabelecimentos, mostra que, em todos os níveis de escolaridade, as proporções relativas às mulheres que auferem remunerações na base da pirâmide de rendimentos (de 1 a 3 salários mínimos) são superiores às dos homens. Assim, entre os ocupados com baixa escolaridade (sem 1º grau), as proporções de empregados na base da pirâmide de rendimentos são de 66,3% dos homens contra 77,3% das mulheres (Tabela 10).

A proporção de empregados na base da pirâmide de rendimentos diminui com o grau de escolaridade dos empregados, mas mesmo entre os que têm 2º grau completo, mais da metade de homens e mulheres ganha menos que 3 salários mínimos. Somente entre os empregados de estabelecimento com nível superior de instru-

Tabela 10
Distribuição dos empregados em estabelecimentos segundo
faixas de rendimento por níveis de escolaridade e sexo
Total das Regiões Metropolitanas - 2002

Rendimento em salários mínimos - hora	Anos de estudo							
	Menos de 8		De 8 a 10		De 11 a 14		15 e mais	
	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher
Menos de 1	14,6	15,2	10,3	12,3	3,9	4,6	0,9	0,7
De 1 a 3	66,3	77,3	62,6	72,5	46,2	59,3	11,2	12,5
De 3 a 5	14,4	5,8	18,7	11,6	23,8	20,4	11,5	17,7
De 5 a 10	4,1	1,6	7,0	3,2	18,9	12,7	26,1	35,8
10 e mais	0,5	0,0	1,4	0,4	7,2	3,0	50,3	33,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE, PNAD 2002

ção é pequena a proporção dos que ganham menos de 3 salários mínimos (12%, no caso dos homens, e 13%, no caso das mulheres). Entre os empregados do sexo masculino com nível superior de escolaridade, metade ganha mais que 10 salários mínimos, enquanto entre as mulheres essa proporção é de um terço. Essa diferença por sexo na distribuição de empregados com nível superior de escolaridade por faixa de salário expressa grandes diferenças de tipo de ocupação, que exigem nível superior de estudo. No caso das mulheres essas ocupações são mais mal remuneradas.

5. CONCLUSÕES

Este artigo teve como meta fazer uma descrição atual da disparidade de remunerações no mercado de trabalho metropolitano brasileiro e sua relação com os processos de mudanças na estrutura ocupacional, ressaltando as diferenças de gênero. De um modo geral, pode-se dizer que o comportamento do mercado de trabalho metropolitano agiu desfavoravelmente sobre as remunerações dos trabalhadores. No caso dos homens, eliminou empregos relativamente bem remunerados e criou outros com salários na base da pirâmide das remunerações. Para as mulheres, dificultou a colocação no mercado de trabalho. Dessa forma, houve uma aproximação das distribuições de remunerações de homens e mulheres, mas ainda assim, em 2002, as diferenças de remuneração por sexo continuavam bastante expressivas, ainda que possam ser consideradas não tão acentuadas no contexto da enorme disparidade de remunerações que se verifica tanto para homens quanto para mulheres, no mercado de trabalho brasileiro. Deve-se ressaltar, no entanto, que as diferenças de rendimento entre homens e mulheres são inferiores às constatadas no interior da distribuição de rendimentos masculinos e no interior da distribuição de rendimentos femininos.

As mudanças verificadas na estrutura ocupacional brasileira tiveram, assim, implicações diferenciadas nos rendimentos da mão-de-obra ocupada segundo sexo. No caso dos homens – afetados sobremaneira pela redução do emprego na grande empresa (indústria, construção, finanças, serviços de utilidade pública e transporte), houve au-

mento do trabalho por conta própria, do número de pequenos empregadores e de seus empregados, e da frequência dos empregados sem carteira de trabalho –, as mudanças agiram mais no sentido de uma desvalorização do trabalho masculino, ao eliminar ocupações com rendimentos acima de três salários mínimos e ampliar aquelas ocupações com remunerações na faixa de 1 a 3 salários mínimos. Já no caso das mulheres, o aumento do emprego público e privado em atividades sociais e a profissionalização do emprego doméstico remunerado atuaram na direção de uma ligeira melhora no perfil de remunerações do emprego feminino. Essa melhora no perfil de rendimentos das mulheres foi, entretanto, muito limitada, pois as mulheres mais escolarizadas, em geral ocupadas em atividades sociais, costumam apresentar rendimentos inferiores aos dos homens com níveis semelhantes de escolaridade. Por outro lado, geraram-se empregos no serviço doméstico remunerado com rendimentos superiores ao salário mínimo, porém, nesta categoria profissional, ainda é muito expressivo o número de trabalhadoras que permanecem ganhando menos do que o salário mínimo. Assim, as alterações na estrutura ocupacional, ocorridas de forma diferenciada segundo sexo, provocaram ligeira redução das diferenças de remuneração entre homens e mulheres no mercado de trabalho metropolitano. Essa redução, no entanto, esteve mais associada a uma desvalorização do trabalho masculino do que a uma valorização do trabalho feminino.

O peso das diferentes posições na ocupação continua marcando as diferenças de rendimento das mulheres, pois apesar da melhora do rendimento da trabalhadora doméstica, seu alto peso na ocupação total de mulheres continua a afetar negativamente o perfil das remunerações femininas. Já as diferenças de escolaridade, que têm uma influência muito grande na diferenciação de rendimentos em geral, é um fator que provoca mais diferenças nos rendimentos dos homens do que no das mulheres. As diferenças entre homens e mulheres são grandes quando se controla a escolaridade e essas diferenças aparecem principalmente nos empregos formais. Isto pode ser explicado em parte pelos diferentes tipos de ocupação de homens e de mulheres nos mesmos níveis de escolaridade, o que pode ser melhor evidenciado entre os trabalhadores com nível superior de instrução.

Por último, a presença crescente da mulher no mercado de trabalho brasileiro, evidenciada tanto pela maior participação feminina na atividade econômica quanto pela maior proximidade das distribuições por faixa etária dos ocupados de ambos os sexos, confirmam que a consolidação da participação feminina na atividade econômica tem assumido um caráter cada vez mais permanente, com implicações importantes na apropriação de renda pelas famílias. Assim, em 2002, 60% dos domicílios permanentes localizados em áreas metropolitanas tinham ao menos uma mulher na atividade econômica. Essa consolidação, que tem sido mais acentuada entre as mulheres situadas no meio da distribuição e, principalmente, entre as cônjuges, inclusive com filhos, tem ajudado também a criar novos postos de trabalho no serviço doméstico remunerado. Não obstante, a crescente participação da mulher no mercado de trabalho tem sido marcada pelo elevado desemprego devido à incapacidade da atividade econômica em gerar oportunidades para absorver a crescente mão-de-obra feminina.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BALTAR, P. Estrutura econômica e emprego urbano na década de 1990. In: PRONI, M.; HENRIQUE, W. (Orgs.). **Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90**. São Paulo: UNESP; Campinas: IE/UNICAMP, 2003a.
- _____. Mudanças na estrutura das ocupações e no nível dos rendimentos do trabalho na Região Metropolitana de São Paulo. **Economia e Sociedade-IE/UNICAMP**, Campinas, n. 19, jul./dez. 2002.
- _____. **O Mercado de trabalho no Brasil dos anos 90**. 2003. Tese (Livro-Docência), Campinas, 2003.
- _____. Posição na ocupação e rendimento da população ocupada em atividades não agrícolas no Brasil: 1981-2001. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 14., 2004. Caxambu. **Anais...** Caxambu: ABEP, 2004.
- BUSSAB, W.; MORETTIN, P. **Estatística básica**. São Paulo: Saraiva, 2000.
- CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: UNESP, 2002.
- HOFFMANN, R.; LEONE, E. T. Participação da mulher no mercado de trabalho e desigualdade da renda domiciliar per capita no Brasil: 1981-2002. **Nova Economia-Revista do Departamento de Ciências Econômicas da UFMG**, Belo Horizonte, 2004.
- LAVINAS, L. Evolução do desemprego feminino nas áreas metropolitanas. In: ROCHA, M. I. B. (Org.). **Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios**. Campinas: ABEP, NEPO; UNICAMP; CEDEPLAR/UFMG. São Paulo: Editora 34, 2000.
- LEONE, E. T. O Trabalho da mulher em regiões metropolitanas brasileiras. In: PRONI, M.; HENRIQUE, W. (Orgs.). **Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90**. São Paulo: UNESP; Campinas: IE/UNICAMP, 2003.
- _____. Renda familiar e trabalho da mulher na Região Metropolitana de São Paulo nos anos 80 e 90. In: ROCHA, M. I. B. (Org.). **Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios**. Campinas: ABEP; NEPO; UNICAMP; CEDEPLAR/UFMG. São Paulo: Editora 34, 2000.
- LOURENÇO, C. L. **Características da inserção ocupacional dos jovens no Brasil**. 2001. Dissertação (Mestrado)-IE/UNICAMP, Campinas, 2001.
- MELO, H. P. Emprego doméstico lidera a retomada. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 6 mar. 2005. Caderno Dinheiro, p. B – 5.
- QUADROS, W. J. A evolução recente das classes sociais no Brasil. In: PRONI, M.; HENRIQUE (Orgs.). **Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90**. São Paulo: UNESP; Campinas, SP: IE/UNICAMP, 2001.

SPSS BASE 7.0. **Applications guide**. EUA: [s.n.], 1996. p. 86

TEXEIRA, A. **Vinte anos de política econômica**. São Paulo: Fundação SEADE, 1992. (Coleção São Paulo no Limiar do Século XXI).

TOLEDO; OVALLE. **Estatística básica**. São Paulo: Atlas, 1985.

WAJNMAN S.; RIOS-NETO, E. Quantas serão as mulheres: cenários para a atividade feminina. In: ROCHA, M. I. B. (Org.). **Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios**. Campinas: ABEP; NEPO; UNICAMP; CEDEPLAR/UFMG. São Paulo: Editora 34, 2000.

Serviços e trabalho precário: um olhar sobre o Rio de Janeiro

Hildete Pereira de Melo*

Osiris Ricardo Bezerra Marques**

1. INTRODUÇÃO

No âmbito da economia mundial, a expansão das atividades de serviços representou uma das mais importantes mudanças introduzidas no cotidiano humano no século XX. O Brasil tornou-se, nas últimas décadas, uma economia na qual o setor serviços representa um pouco mais da metade do emprego total e do Produto Interno Bruto (PIB). Estas atividades vêm assumindo importância crescente como geradoras de riquezas, mas, sobretudo, como criadoras de novos (e velhos?) postos de trabalho. Este crescimento acontece numa relação cada vez mais simbiótica com a indústria, com a emergência das novas tecnologias microeletrônicas. Dois indicadores evidenciam estes novos serviços:

a) as empresas de serviços nas atividades financeiras e de comunicações têm sido aquelas que foram pioneiras nos sistemas tecnológicos complexos.

b) os serviços são um componente crescente do comércio internacional.

Todavia, estas atividades, devido à heterogeneidade que as caracteriza, são maleáveis aos mais diversos tipos de arranjos produtivos ou ocupacionais. Assim, ao mesmo tempo em que os serviços exprimem modernidade dos tempos cibernéticos, também espelham atividades tradicionais e precárias. O setor serviços é tanto a ponta de lança do avanço tecnológico como a do atraso. Desta forma, o enfoque convencional da economia dos serviços associa, de uma maneira geral, o crescimento de sua taxa de participação na geração da renda e do emprego ao aumento da riqueza social.¹

Em contrapartida, a reflexão teórica, que se preocupou com o fenômeno do subdesenvolvimento, chamou a atenção para o fato de que a presença de um setor serviços quantitativamente relevante, em determinadas economias, não está, necessariamente, associada às etapas avançadas do desenvolvimento (Prebish, 1970; Pinto, 1970; Victor Tokman, 1982).

* Professora Doutora da Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense; Professora substituta da mesma instituição. E-mail: hildete@economia.uff.br

** Doutorando do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. E-mail: osiris.marques@gmail.com

1. Os países ocidentais desenvolvidos projetam a tendência histórica de que a sociedade caminha para uma economia dos serviços, com estes respondendo por uma parte crescente do produto e do emprego (Baumol, 1967).

Se for verdade que, tendencialmente, processos de desenvolvimento são acompanhados de um aumento da importância econômica dos serviços, por outro lado, países com diferentes níveis de desenvolvimento e distintos patamares de renda per capita podem ter participações dos serviços nos PIBs muito semelhantes. Brasil e Argentina, por exemplo, apresentam, atualmente, tais participações numa ordem muito próxima daquelas encontradas para o Japão e a Alemanha. Essa circunstância sugere que a taxa de participação dos serviços na geração da renda e do emprego não é, por si só, um bom indicador do grau de desenvolvimento alcançado por um país.

Na realidade, a presença de um setor serviços quantitativamente relevante, no que se refere à geração da renda e do emprego, pode estar associada tanto a uma economia de serviços moderna, própria de economias em estágios avançados de desenvolvimento, como pode ser resultante da presença de um setor serviços composto, em sua maior parte, de atividades tradicionais. Tais atividades são portadoras de baixos níveis de produtividade e refúgio para mão-de-obra de baixa qualificação. Ou seja, um setor serviços quantitativamente relevante não expressa, necessariamente, modernidade econômica.

Tal circunstância poderia expressar, tão somente, uma característica de padrões históricos de desenvolvimento econômico, como aqueles associados às economias periféricas. Derivam-se dessa vertente teórica conceitos como centro-periferia, dualismo e marginalidade econômica, em que a expansão do terciário aparece mais como vício do que virtude. Em outras palavras, economias subdesenvolvidas poderiam apresentar um setor terciário de grandes dimensões, em função de elementos estruturais tais como a concentração da propriedade fundiária e a incapacidade do desenvolvimento industrial absorver camadas crescentes da população expulsa do campo. Nessa perspectiva, grande parcela das atividades tradicionais de serviços seria a única possibilidade de ocupação de amplos setores da população, portadores de baixa qualificação, significando, conseqüentemente, subemprego e exclusão social. Para melhor compreender a questão, a análise esbarra na dificuldade de definição do que são os serviços.

Este trabalho tem como objetivo refletir sobre estas questões tendo como panorama analítico a realidade fluminense. A ambição é grande, mas este é ainda um esforço pioneiro, faltam recursos para melhor tratamento dos dados e, assim, a construção dessas notas padece intensamente deste problema. Utilizaram-se as informações produzidas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e pelo Centro de Informações e Dados do Rio de Janeiro do Governo do Estado do Rio de Janeiro (Fundação CIDE). A literatura econômica não tem consenso quanto às possíveis classificações do setor serviços, o que fica evidente pelas variadas classificações a que este trabalho teve que recorrer ao longo da sua análise.

2. CARACTERÍSTICAS DO SETOR SERVIÇOS

A literatura econômica não conta ainda com uma definição amplamente aceita do que são os serviços. De uma maneira geral, discute sua natureza e suas

características dominantes. Aceitemos a definição de serviços na mesma acepção da antiga nomenclatura "terciário". Tal definição refere-se à tradicional classificação das atividades econômicas em primário (agricultura/pecuária/mineração), secundário (indústria) e finalmente terciário (comércio, transportes e serviços) - esta tipologia remonta a Fisher (1935) e Clark (1940). Os dois autores referiam-se a resíduo. Melo e Cassiolato (1996) concluem que definir serviços é uma tarefa problemática, porque este incorpora uma grande variedade de atividades e a mensuração destas é difícil devido ao fato de os serviços, diferentemente de outros bens, serem consumidos tais como são produzidos, e resultarem de um processo em que produção e consumo são coincidentes no tempo e no espaço. Em resumo, estas atividades são caracterizadas pela circunstância de serem intangíveis, intransferíveis, apresentarem simultaneidade no ato de produção e consumo, intensivos em trabalho e não-estocáveis (Riddle, 1986; Kon, 2004). Estas características impõem ao setor uma grande heterogeneidade que levou diversos autores, como Gutiérrez (1993), a configurar um elenco de formas distintas, passíveis de explicar essas diferenças, como:

- a) convivem no setor distintas estruturas de mercado. Coexistem estruturas concentradas (bancos e comunicações) com outras pulverizadas (comércio);
- b) inexistência de economia de escala no setor;
- c) umas intensivas em capital (comunicações e transportes), outras com baixa intensidade de capital e de trabalho (comércio, restaurantes, serviços pessoais);
- d) na relação com a demanda, algumas atividades destinam-se à demanda final (ensino, hospedagem, higiene pessoal) e outras à demanda intermediária (serviços prestados a empresas);
- e) atividades que necessitam de trabalhadores altamente qualificados (bancos, financeiros, consultoria de engenharia e jurídica) e outras que utilizam mão-de-obra com baixa qualificação (serviço doméstico remunerado, faxineiros, serventes);
- f) baixo valor agregado, devido ao reduzido consumo intermediário dessas atividades (para mais detalhes ver Marques, 2002, cap. 1).

Estas diferentes formas de mercado, de intensidade de capital e utilização do conhecimento explicam as diferenças do setor serviços e também por que suas atividades se ajustam ao trabalho precário e aos micronegócios. Toda uma gama de atividades baseadas apenas no trabalho desenvolve-se facilmente neste setor e pode explicar por que a mensuração de sua produtividade é uma questão em aberto na teoria econômica (Melo et al., 1998).

Nestas breves notas sobre a problemática da definição e das características dos serviços, resta apresentar uma síntese da classificação do setor. Até meados dos anos 70, a literatura econômica não fez grandes esforços para estruturar um sistema de classificação do setor, além da elaborada por Clark (1940), que considerava serviço tudo aquilo que não eram bens agrícolas ou industriais. Observa-se que há dificuldades para conferir tratamento indiscriminado a atividades tão díspares. Preocupados com o problema do emprego, os estudiosos utilizam-se de diversas classificações, entre as quais, uma das mais conhecidas é a seguinte: serviços produtivos (atividades intermediárias realizadas pelas empresas durante o processo produtivo,

como os serviços financeiros, jurídicos, de informática, engenharia, auditoria, consultoria, propaganda e publicidade, seguro/corretagem, vigilância e limpeza e conservação); os serviços distributivos (atividades efetuadas pelas empresas após o término do processo produtivo, como transporte, comércio, armazenagem e comunicação); os serviços sociais (atividades realizadas para a sociedade, entre as quais, administração pública, defesa e segurança nacional, saúde e educação, associações de classe) e os serviços pessoais (atividades realizadas para atender à demanda individual, como hotelaria, bares e restaurantes, lazer, reparação e conservação, limpeza, higiene pessoal) - classificação proposta por Singelmann e Browning (1978). A busca desta classificação teve como motivo principal o fato de a revolução microeletrônica ter atenuado as fronteiras entre os serviços e as demais atividades econômicas.

3. EMPREGO NOS SERVIÇOS: ESTRUTURA E TENDÊNCIAS

O papel desempenhado pelo crescimento do emprego terciário na economia mundial foi a principal mudança estrutural ocorrida nestas economias nas últimas décadas: em todos os países ocidentais, o emprego nos serviços expandiu-se extraordinariamente. Nos EUA, esta participação cresceu 10 pontos percentuais (1967-1987); no Japão expandiu-se em 13,5 pontos percentuais (1967-1989); na Alemanha aumentou 14 pontos percentuais (1964-1987). No caso japonês, esse crescimento se deu em prejuízo do setor agropecuário, enquanto nos casos alemão e norte-americano deveu-se à retração do setor industrial (Gutiérrez, 1993, p. 86).²

No Brasil, a expansão no emprego terciário também é um fato, desde o avanço do processo de industrialização por substituição de importações, nos anos 40. Segundo Almeida e Silva (1973, p. 149-150), a industrialização e urbanização provocaram um acréscimo da força de trabalho nas atividades terciárias, principalmente nos ramos que exigem menor qualificação - caracterizando o setor serviços como importante absorvedor de mão-de-obra urbana pouco qualificada. A importância do setor serviços neste século é explicada por dois movimentos distintos. Por um lado, no processo de desenvolvimento, a expansão da produção industrial e da agropecuária exigiu um aumento das atividades de distribuição de mercadorias e dos serviços financeiros, ramos de atividades estritamente relacionados com a produção de bens. Neste caso, a expansão dos serviços seria uma resposta às necessidades de construção dos segmentos modernos. De outro lado, a urbanização nos países periféricos foi acompanhada, de um modo geral, de um aumento da força de trabalho nos serviços e na construção civil, devido à expulsão de mão-de-obra, resultante da utilização de novas técnicas nos segmentos arcaicos e à incapacidade de geração de postos de trabalho pela indústria de transformação. A recepção da mão-de-obra de migrantes de baixo grau de qualificação, que buscaram a cidade, realizou-se, por isso, pelas atividades mais tradicionais do comércio e da prestação de serviços pessoais.

2. Nesses anos, a diminuição do emprego agrícola e industrial nestes países está associada ao crescimento da produtividade do trabalho. Pois, para o caso específico do setor agropecuário, a queda no emprego é muito superior à diminuição da produção.

Um outro aspecto relevante na análise do setor serviços refere-se ao seu importante papel na atenuação dos movimentos cíclicos na economia. Esse processo foi observado mundialmente, e evidenciou uma maior estabilidade do emprego nos serviços em relação às oscilações da conjuntura econômica, graças à importante presença da administração pública (saúde, educação, segurança) no setor - cuja oferta depende mais de injunções políticas do que de econômicas - e da própria configuração do mercado de produto das demais atividades de serviços. Com baixa intensidade de capital e predominância de pequenos estabelecimentos, os serviços têm uma estrutura setorial difícil de ser monitorada por órgãos governamentais. De outro lado, algumas de suas atividades não têm barreiras à entrada relevantes, isto é, podem ser desenvolvidas por pequeno volume de capital e tecnologia conhecida. Assim, o setor está mais sujeito à absorção de mão-de-obra expulsa de outros setores que não encontra postos de trabalho nos segmentos mais formalizados da economia. O setor serviços assume, assim, uma função de "colchão amortecedor", pois muitas de suas atividades servem de refúgio a desempregados da reestruturação industrial. O caso brasileiro é ilustrativo dessa questão. Veja a seguir:

Tabela 1
Participação do setor serviços na ocupação total
Brasil

Ano	Participação (em%)
1985	49,3
1990	54,4
1995	54,5
2001	56,3

Fonte: IBGE. PNAD.

A Tabela 1 mostra o crescimento da ocupação no setor serviços. Em 2001, cerca de 56% da população ocupada brasileira trabalhavam no setor serviços, enquanto essa participação era de 49%, em 1985 (PNAD/IBGE). A leitura dessa Tabela sugere o setor serviços como absorvedor de mão-de-obra expulsa dos demais setores econômicos. Carvalho (2004) refuta essa conclusão porque o ritmo de criação de ocupações urbanas não absorveu nesses anos o aumento da PEA, e apesar da expansão do emprego terciário, este contrasta com o violento crescimento do desemprego aberto na economia brasileira na década de 90. De concreto, temos que o setor absorveu uma parte dos expulsos do setor formal e esta é uma importante característica a ser averiguada na análise da economia informal. A proporção da mão-de-obra contratada com carteira de trabalho nos serviços é extremamente reduzida: esta taxa de participação mal chega a 25%, sendo apenas superior à da construção civil e à da agropecuária. Há uma elevada proporção de trabalhadores por conta própria e sem carteira, sugerindo alto grau de informalidade no setor (Melo et al., 1998).

O comércio é uma das principais atividades desenvolvidas no interior da economia informal urbana. No caso brasileiro, este se apresenta como extremamen-

te relevante na estrutura do setor serviços: o comércio responde, em 1995, por cerca de 22,53% da ocupação de serviços, e por 6,3% da geração do PIB. Além do mais, estas atividades geraram cerca de 26% dos postos de trabalho na economia nacional, quando se comparam os anos de 1995 a 1985. Avaliando a importância do comércio na oferta de postos de trabalho na economia, destaca-se o significado do comércio ambulante, que aumentou expressivamente seu peso no interior dessas atividades. Cabe esclarecer que 68% dos postos de trabalho no comércio são oriundos dos ramos varejista e atacadista, mas 21% derivam do comércio ambulante, tendência que se manifestou mais fortemente nos anos 90, em todo o país.

Parte da explicação desse comportamento pode ser fornecida pela precariedade de alguns dados das contas nacionais. Como se ressaltou acima, estes não captam adequadamente os ganhos de produtividade na rubrica "outros serviços" nem apresentam uma avaliação satisfatória da variação de seus preços. Outra parte da explicação advém de diferenças nos ganhos de produtividade entre os subsetores. Comunicações e transportes estão sujeitos à maior introdução de progresso técnico, e sua evolução tem sido relevante nos últimos anos. Assim, seria esperado que o aumento de sua participação em alguns segmentos pudesse vir a ser resultado da introdução de novas técnicas incorporadas em equipamentos e não por intermédio da contratação de mão-de-obra. Por fim, no caso de comércio, pode explicar-se esse comportamento pela composição do seu crescimento. Estas atividades comportam uma gama de situações que vão dos serviços informais, que foram os que mais se expandiram no país, como os ambulantes, aos formais propriamente ditos, como os comerciários.

4. RIO DE JANEIRO: UMA TERCIARIZAÇÃO ESPÚRIA

O Estado do Rio de Janeiro goza de uma situação privilegiada no cenário nacional. Em termos demográficos, é o terceiro mais populoso e, considerando a riqueza nacional, é ainda o segundo PIB nacional, embora, tenha perdido a primazia, na última década, do segundo centro industrial do país, posição que sustentou durante todo o século XX. Atualmente ocupa o quarto lugar. Na distribuição do PIB per capita, o Estado do Rio de Janeiro detém a terceira posição, com R\$ 10.160 (IBGE, 2001). A primeira posição é do Distrito Federal e a segunda pertence a São Paulo.

Em 2000, a população do Estado somou cerca de 14.391.282 pessoas e a cidade do Rio de Janeiro, 5.857.904 pessoas, o que representa 41% da população estadual. A região metropolitana aumenta esta taxa para 70% da população regional (IBGE, 2000). É importante notar que esta concentração populacional, tanto na cidade como na região metropolitana, favorece o crescimento das atividades de serviços, o que, em parte, explica a intensa terceirização da economia fluminense. Comparando os dados demográficos do Estado, entre os Censos de 1991 e 2000, percebe-se que este cresceu 1,3% ao ano, enquanto a cidade do Rio de Janeiro teve crescimento bem inferior, de 0,74% ao ano, ambos inferiores à média nacional. Observa-se que tanto o Estado como a capital apontam para uma estabilidade demográfica. O parco

crescimento demográfico do Estado, porém, deve-se a um melhor desempenho do interior. Este baixo crescimento populacional só pode ser explicado pela crise da desindustrialização e a estagnação vivida pela economia regional. Na cidade do Rio de Janeiro, por exemplo, vários bairros perderam população, como Copacabana, Tijuca, Méier. Houve aumento da população apenas na Barra da Tijuca e em quatro bairros da Zona Oeste – Bangu, Campo Grande, Santa Cruz e Guaratiba. Nesse quadro de estagnação econômica, o que destoou foi o crescimento das favelas, mesmo nos bairros onde houve diminuição da população.

Com relação à estrutura econômica fluminense, esta é extremamente desbalanceada, o que pode ser constatado pela inexistência das atividades agrícolas, que representam menos de 1% do valor adicionado estadual. Conseqüentemente, os outros setores econômicos (indústria e serviços) respondem sozinhos pela estrutura econômica regional. Desta maneira, a economia do Rio de Janeiro apresenta o maior grau de terciarização do país. Esta desmedida terciarização, na última década, não foi atenuada nem mesmo pelo fabuloso crescimento da extração de petróleo na Bacia de Campos, no litoral norte do Estado. Assim, a indústria extrativa mineral e de transformação participam, em 2001, com 25,8% do valor adicionado para 73,2% de participação dos serviços. A expansão das atividades da Petrobras no Estado foi tão significativa nos últimos anos, que, em 1998, a indústria de transformação e a extrativa mineral participavam apenas com 22,8% do valor adicionado (IBGE, 2002). Em três anos, aumentaram 3 pontos percentuais em sua participação.

Esta estrutura expressa pelo PIB reflete-se no emprego. A Tabela 2 distribui o pessoal ocupado pelos grandes setores econômicos. Observa-se que, entre 1994 e 2000, houve um encolhimento dos setores produtores de bens no Estado. Estes, que respondiam por 27,8% da ocupação, em 1994, passam para 22,8%, em 2000, enquanto o setor serviços avança de maneira célere e atinge 77,2% de participação na estrutura econômica. O que significa esta terciarização? Foi devido à modernização ou ela exprime apenas a desindustrialização e o empobrecimento da sociedade fluminense?

Tabela 2
Pessoal ocupado nos setores de atividade
Estado do Rio de Janeiro - 1994

Atividade	1994	%	2000	%
Agropecuária	221.214	4,1	152.748	2,7
Indústria	1.281.125	23,7	1.115.248	20,1
Serviços	3.901.638	72,2	4.287.847	77,2
Total Pessoal Ocupado	5.403.977	100,0	5.557.843	100,0

Fonte: IBGE. Matriz Insumo-produto e Censo Demográfico

A resposta a estas indagações espera ainda uma investigação maior sobre a real estrutura do terciário do Rio de Janeiro. Este trabalho aponta apenas alguns problemas e não tem intenção de aprofundar a questão. Em 1994, a estrutura do terciário do Estado do Rio de Janeiro tinha, segundo os subsetores de serviços classificados a partir da Matriz de Insumo-Produto do IBGE, a ocupação explicitada pela

Tabela 3. O terciário fluminense tinha nos serviços prestados às famílias, no comércio, na administração pública e nos serviços privados não mercantis, cerca de 78% do pessoal ocupado. Estes subsetores de serviços agregam atividades econômicas das mais díspares possíveis, do ponto de vista de capital, tecnologia e mercado.

Tabela 3
Pessoal ocupado nos subsetores dos serviços
Rio de Janeiro - 1994

Atividade	1994	%
Comércio de mercadorias	831 599	21,3
Transporte	300 637	7,7
Comunicações	39 731	1,0
Instituições financeiras	135 711	3,5
Administração pública	645 126	16,5
Aluguéis	134 038	3,4
Serviços prestados às famílias	936 223	24,0
Serviços prestados às empresas	258 272	6,6
Serviços privados não mercantis	620 301	15,9
Total do PO nos Serviços	3 901 638	100,0

Fonte: IBGE. Matriz Insumo-Produto

A primeira taxa de participação é do subsetor serviços prestados às famílias. Este compreende os serviços de hospedagem, alimentação, reparação e conservação, higiene pessoal e diversão. A heterogeneidade dos serviços aqui agregados não permite afirmar que este subsetor seja moderno. Sabe-se que convivem grandes redes hoteleiras, pequenas pousadas, bombeiros, encanadores e manicures, estes últimos, na maioria, trabalhadores por conta própria. O comércio, segundo lugar em participação, vai do comércio varejista e atacadista aos ambulantes. A administração pública vem em terceiro lugar e mostra uma participação relativamente austera do setor público na economia. A novidade é o peso dos serviços privados não mercantis. Contudo, isso fica rapidamente esclarecido porque nesta rubrica foi incluído o serviço doméstico remunerado e somente esta ocupação representa mais de 85% da mesma. Por mais que as mulheres se sintam indignadas pelo desprezo com que os afazeres domésticos são tratados na sociedade, as pessoas que se ocupam destas tarefas são mal remuneradas e esta atividade representa um dos piores postos de trabalho da economia (Melo, 1999 e 2001).

Como um dos objetivos deste trabalho é mostrar a heterogeneidade e a prevalência do lado perverso dos serviços no que diz respeito aos direitos trabalhistas e à remuneração, utilizando o banco de dados da Relação Anual de Indicadores Sociais (RAIS, MTE), foi feita uma análise do terciário do Rio de Janeiro, Sudeste e Brasil. Estes dados referem-se apenas aos serviços formais³, são ocupações com carteira de trabalho assinada, portanto os serviços do "bem" para o período compreendido entre 1996 e 2000.

3. Os dados da RAIS possuem, em média, uma representatividade de 90% do setor formal, sendo que, no caso do setor serviços, esta representatividade é menor devido às dificuldades estatísticas de captação deste tipo de atividade.

Para analisar estes serviços, foram construídos três indicadores: emprego, remuneração média e escolaridade média para o Estado, a região e o país, como mostra a Tabela 4. A escolha desses indicadores reflete a preocupação com as características dos serviços ofertados no Rio de Janeiro. Assim, a partir do nível de ocupação, dos rendimentos médios e da escolaridade média no setor, foi feita uma avaliação da qualidade desses postos de trabalho.

Tabela 4
Emprego, remuneração e escolaridade no setor de serviços
Rio de Janeiro, Sudeste e Brasil

Variável	Rio de Janeiro		Sudeste		Brasil	
	1996	2000	1996	2000	1996	2000
Emprego (em milhares)	2.145,30	2.271,50	8.963,4	10.045,1	16.454,0	18.898,8
Remuneração Média ⁽¹⁾	5,7 5,4	6,0	5,6	5,5	5,1	
Escolaridade Média ⁽²⁾	8,5	9,3	8,5	9,3	8,4	9,3

Fonte: MTE. 1996/2000. RAIS

Nota: 1) Remuneração média em salários mínimos do ano.; 2) Escolaridade média em anos de estudo

O primeiro indicador, que é a variável emprego, já corrobora a hipótese da estagnação econômica que ronda a sociedade do Estado do Rio de Janeiro. Vejamos: a variação do emprego no setor serviços para o período considerado no Rio de Janeiro é a metade da região Sudeste e cerca de 40% da brasileira. A economia fluminense mantém sempre uma rota de expansão menor que a média nacional e os serviços formais confirmam essa tendência.

A avaliação do segundo indicador, remuneração média, demonstra a tendência de queda da massa salarial da economia brasileira. Caem os rendimentos médios para todos no período. É interessante notar que, para a remuneração média, o Rio de Janeiro apresenta uma média inferior ao Sudeste, mas superior à do Brasil. Para o Sudeste, a média é influenciada pela importância da economia paulista e para o país pesam as economias do Norte-Nordeste. No que se relaciona à escolaridade, há uma homogeneização desse indicador nas três situações. Observa-se que a sociedade brasileira fez um grande esforço para aumentar a escolaridade nacional e essa variável demonstra isso, porque o Brasil, nas suas diferenças, tem a mesma escolaridade média para trabalhadores nos serviços formais.

Para melhor avaliar esta questão, foram abertos, segundo a classificação da Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE) os dados da RAIS (MTE) para o setor serviços para o Estado do Rio de Janeiro, Sudeste e Brasil. A Tabela 5 demonstra o que o dado agregado já havia explicitado (Tabela 4), isto é, não há grande discrepância entre os serviços formais em relação aos rendimentos médios, mesmo quando se olha por dentro para o setor no Rio de Janeiro, Sudeste e Brasil. Aqueles subsetores que se caracterizam por baixas remunerações são os mesmos nos três níveis. Abertos os dados, estes revelam o que já se esperava: os serviços vinculados à revolução microeletrônica e aos financeiros apresentam rendimentos médios

Tabela 5
Remuneração média, em salários mínimos do ano, do pessoal ocupado nos subsetores dos serviços Rio de Janeiro, Sudeste e Brasil

Variável	Rio de Janeiro		Sudeste		Brasil	
	1996	2000	1996	2000	1996	2000
Comércio	3,6	3,1	4,0	3,5	3,6	3,1
Alojamento e Alimentação	2,4	2,2	2,9	2,6	2,6	2,4
Transporte e Serv.						
Auxiliar de Transporte	6,4	5,8	6,4	5,5	5,8	5,0
Correio e Telecomunicações	12,0	11,0	10,9	10,2	10,9	9,4
Intermediação Financeira	15,9	13,8	16,0	14,3	16,1	14,4
Atividades Imobiliárias e Aluguel de Bens	3,8	3,6	4,4	4,1	3,9	3,6
Atividades de						
Informática e P&D	11,6	10,8	11,4	10,9	9,7	8,9
Serv. Prestados às Empresas	4,9	4,3	5,2	4,9	4,6	4,3
Adm. Pública, Defesa e Seguridade Social	6,6	7,6	6,6	7,1	6,0	6,3
Ensino	6,2	6,1	7,7	7,5	6,4	6,8
Saúde e Serviços Sociais	4,3	4,3	5,0	4,8	4,8	4,4
Outras Atividades de Serviços	5,4	4,9	5,3	4,9	4,7	4,3
Total	5,7	5,4	6,0	5,6	5,5	5,1

Fonte: MTE, 1996/2000. RAIS

Tabela 6
Escolaridade média, em anos de estudo, do pessoal ocupado nos subsetores dos serviços Rio de Janeiro, Sudeste e Brasil

Variável	Rio de Janeiro		Sudeste		Brasil	
	1996	2000	1996	2000	1996	2000
Comércio	7,7	8,5	7,6	8,5	7,8	8,7
Alojamento e Alimentação	6,3	7,0	6,3	7,2	6,4	7,4
Transporte e Serv.						
Auxiliar de Transporte	6,9	7,6	6,6	7,5	6,6	7,6
Correio e Telecomunicações	10,5	11,7	9,0	11,2	9,6	11,2
Intermediação Financeira	11,9	12,4	11,9	12,4	11,9	12,3
Atividades Imobiliárias e Aluguel de Bens	5,1	5,5	5,2	5,9	5,5	6,2
Atividades de						
Informática e P&D	11,6	12,2	11,3	11,9	10,1	11,5
Serv. Prestados às Empresas	7,6	8,5	7,3	8,8	7,2	8,6
Adm. Pública, Defesa e Seguridade Social	9,8	10,6	9,9	10,4	9,1	10,1
Ensino	11,4	12,4	11,5	12,2	11,4	12,0
Saúde e Serviços Sociais	9,1	10,1	8,8	9,8	9,0	9,8
Outras Atividades de Serviços	8,0	9,1	7,5	8,9	7,5	8,7
Total	8,5	9,3	8,5	9,3	8,4	9,3

Fonte: MTE 1996/2000. RAIS

muito superiores aos demais no Rio de Janeiro, no Sudeste e no Brasil. Aqueles suscetíveis de diversos arranjos de capitais e estrutura de mercado pulverizada têm remuneração média muito baixa, tais como alojamento e alimentação, comércio e atividades imobiliárias. O caso dos serviços prestados às empresas exprime exatamente a heterogeneidade de atividades agregadas no seu interior, de limpeza/conservação, segurança e o pequeno contingente de consultores jurídicos, contábil, engenheiros, com padrões diferentes de remuneração, mas predomina o peso específico da ocupação de cada atividade. Chama atenção o caso das atividades de ensino e saúde, ambas tão importantes para sociedade, mas tão mal remuneradas. O ensino no Sudeste apresenta um rendimento médio superior, novamente devido ao peso de São Paulo. Estranhamente o Rio de Janeiro, que se orgulhava da melhor educação do Brasil, tem rendimento médio inferior à média nacional.

O outro indicador selecionado para analisar a qualidade dos serviços – a escolaridade – mantém a tendência já observada: o Rio de Janeiro é igual ou ligeiramente inferior às outras duas situações, mas nada muito forte. A atividade com mais baixa escolaridade média é a imobiliária; as demais crescem sua escolaridade e, para 2000, os dados sugerem, em algumas, o curso superior incompleto, tais como bancos, ensino e comunicações. De forma interessante, o aumento da escolaridade dos professores não significou melhoria salarial. Causa espanto que o subsetor de hotelaria e restaurante tenha uma escolaridade idêntica à dos transportes, predominantemente trabalhadores dos serviços rodoviários neste caso.

5. SERVIÇOS INFORMAIS: FUNCIONAIS OU PERVERSOS?

Na continuação de nossa análise do papel do setor serviços como importante gerador de ocupação e absorvedor de mão-de-obra expulsa dos demais setores econômicos, deve-se averiguar as atividades de serviços passíveis de serem realizadas no âmbito da economia informal. Sem entrar em todo o debate sobre informalidade e precariedade que envolve a discussão sobre mercado de trabalho no Brasil, e buscando simplificar o problema, vamos considerar como informais os trabalhadores por conta-própria e os trabalhadores domésticos, devido à limitação dos dados trabalhados neste artigo. Pode se considerar que uma elevada proporção de trabalhadores por conta própria em uma determinada atividade de serviço sugere alto grau de informalidade no setor.

No Brasil metropolitano, a proporção da mão-de-obra contratada com carteira de trabalho nos serviços é extremamente reduzida: mal chega a 25%; esta taxa de participação só é superior à da construção civil e à da agropecuária (Melo e Teles, 2000).⁴ Desta forma, as características de heterogeneidade do setor terciário permitem a convivência de estruturas diversas de produção no setor serviço, como "locus" privilegiado da informalidade.

4. Engloba os funcionários públicos (civis e militares).

Tentando dar conta desse problema, foi feita uma avaliação do pessoal ocupado por ramo de atividade e posição na ocupação no Estado do Rio de Janeiro para o ano de 2001. A análise foi em parte prejudicada porque o Anuário do Rio de Janeiro (CIDE, 2003), que publicou estes dados, não separou as informações da posição na ocupação "empregado" dos trabalhadores com e sem carteira de trabalho assinada e funcionários públicos (Tabela 7), nem tampouco, nos empregadores, separou os microempresários cujos negócios não têm registro jurídico. Por esta razão, nossa avaliação de informalidade restringe-se aos trabalhadores por conta própria e domésticos. A grande vantagem dos dados desta Tabela é que eles estão abertos pelos subsectores de serviços, ainda que de uma forma agregada para uma análise mais detalhada do setor. As Tabelas 7, 8 e 9 mostram a realidade do terciário fluminense. Mesmo com essa definição restrita, tem-se que 33% dos ocupados do Estado do Rio de Janeiro são trabalhadores informais.

Tabela 7
Pessoal ocupado, por ramo de atividade e posição na ocupação
Rio de Janeiro - 2001

	Total ⁽¹⁾	Empregados	Trabalhadores domésticos	Conta própria	Empregadores
Total	6.049.007	3.673.435	609.683	1.368.427	260.340
Agropecuária	148.578	56.195	-	42.287	7.481
Indústria	1.181.732	800.824	-	297.052	62.641
Comércio de Mercadorias	990.586	593.387	-	289.441	84.645
Prestação de Serviços	1.700.474	589.538	609.683	423.263	52.165
Serv. Aux. Ativ. Econômica	323.143	195.624	-	101.838	21.070
Transporte e Comunicação	380.345	289.260	-	84.395	5.674
Social	766.921	647.976	-	81.395	22.836
Administração Pública	371.757	368.943	-	-	-
Outras Atividades	185.471	131.688	-	48.756	3.828

Fonte: CIDE; IBGE. PNAD

Nota: 1) O total inclui os ocupados sem declaração da posição na ocupação

As Tabelas citadas permitem olhar os serviços por dentro (mesmo que sua abertura seja restrita), a primeira com sua dimensão absoluta, as duas seguintes numa análise vertical e horizontal da participação da posição na ocupação e do ramo de atividade. A primeira questão que ressalta aos olhos é o extraordinário peso do sub-setor prestação de serviços, quase um terço da mão-de-obra ocupada no Estado. Neste item foi englobado o enorme contingente de trabalhadores domésticos, 36% (tabela 9) dos trabalhadores da rubrica. Notem que 61% dos trabalhadores em prestações de serviços são informais. Estes passam pelas cozinhas, barbearias, salões de beleza, oficinas mecânicas e elétricas, hotéis, bares e restaurantes. O restante da rubrica "empregado" ainda se divide entre os que gozam dos direitos trabalhistas e os fora do sistema legal.

O comércio é a mais antiga das atividades de serviço. É um importante absorvedor de mão-de-obra. Note-se que o comércio propriamente dito responde por

Tabela 8
Pessoal ocupado, por ramo de atividade e posição na ocupação
Rio de Janeiro - 2001

	Total ⁽¹⁾	Empregados	Trabalhadores domésticos	Conta própria	Empregadores
Total	100	100	100	100	100
Agropecuária	2,5	2	-	3	3
Indústria	19,5	22	-	22	24
Comércio de Mercadorias	16,4	16	-	21	33
Prestação de Serviços	28,1	16	100	31	20
Serviços Aux. Ativ. Econômica	5,3	5	-	7	8
Transporte e Comunicação	6,3	8	-	6	2
Social	12,7	18	-	6	9
Administração Pública	6,1	10	-	-	-
Outras Atividades	3,1	4	-	4	1

Fonte: CIDE; IBGE. PNAD

Nota: 1) O total inclui os ocupados sem declaração da posição na ocupação

Tabela 9
Pessoal ocupado, por ramo de atividade e posição na ocupação
Rio de Janeiro - 2001

	Total ⁽¹⁾	Empregados	Trabalhadores domésticos	Conta própria	Empregadores	S/D
Total	100	61	10	23	4	2
Agropecuária	100	38	-	28	5	29
Indústria	100	68	-	25	5	2
Comércio de Mercadorias	100	60	-	29	9	2
Prestação de Serviços	100	35	36	25	3	2
Serviços Aux. Ativ. Econômica	100	61	-	32	7	1
Transporte e Comunicação	100	76	-	22	1	0
Social	100	84	-	11	3	2
Administração Pública	100	99	-	-	-	1
Outras Atividades	100	71	-	26	2	1

Fonte: CIDE; IBGE. PNAD

Nota: 1) O total inclui os ocupados sem declaração da posição na ocupação

cerca de 60% do pessoal ocupado, mas os trabalhadores por conta própria (ambulantes) representam 29% da ocupação, ou seja, praticamente um terço. Melo e Teles (2000) mostram que esse tipo de ocupação expandiu-se extraordinariamente nos anos 90 como resposta ao desemprego crescente. O Rio de Janeiro não ficou imune ao problema. Portanto, os postos de trabalho gerados nos últimos tempos são, na maioria, de baixa qualidade, apresentando indícios de que o crescimento da ocupação nos serviços é uma resposta à incapacidade de geração de emprego nos segmentos formais da economia, podendo confirmar a idéia de que os serviços são uma saída possível para a crise econômica. Os serviços auxiliares à atividade econômica têm na realidade a maior taxa de participação na ocupação por conta própria - prestadores de serviços às empresas. Os ocupados são majoritariamente "empregados" (61%): faxineiros, seguranças, porteiros, auxiliares de escritórios, secretárias; por sua vez, os conta-própria são conta-

dores, analistas de informática e outras atividades que podem funcionar em bases informais. Nos transportes, os informais são, sobretudo, motoristas de vans e de táxis. Quanto aos empregadores, estes se distribuem ao longo da estrutura produtiva, mas pouco pode ser dito sobre eles, por ausência de microdados.

6. CONCLUSÕES

Na realidade, a presença de um setor serviços quantitativamente relevante, no que se refere à geração da renda e do emprego, não significa riqueza e bonança para a população. Uma economia de serviços pode ser resultante da presença de um setor serviços, composto, em sua maior parte, por atividades tradicionais. Estas podem ser portadoras de baixos níveis de produtividade e refúgio para mão-de-obra de baixa qualificação. Ou seja, um setor serviços quantitativamente relevante não exprime, necessariamente, progresso econômico e muito menos igualdade. No Brasil o setor serviços vem assumindo importância crescente como gerador de postos de trabalho, mas a proporção da mão-de-obra com carteira de trabalho assinada é muito baixa e há elevada proporção de trabalhadores por conta própria e sem carteira, o que sugere alto grau de informalidade no setor. Assim, para a economia brasileira, os serviços não indicam modernidade, mas uma permanência do atraso.

O que dizer da economia do Estado do Rio de Janeiro? Sua terciarização beira o exagero (77,2% da ocupação). Expressa desindustrialização e estagnação econômica, uma agricultura em agonia há muitas décadas e uma indústria sem crescer e esfrangalhada pelas privatizações dos anos 90. Esta estagnação da última década não foi atenuada nem mesmo pelo fabuloso crescimento da extração de petróleo na Bacia de Campos, no litoral norte do Estado.

De forma interessante, o setor serviços fluminense é contaminado pelo esvaziamento econômico regional. Efetivamente, a variação do emprego no setor serviços entre 1996-2000 no Estado do Rio de Janeiro é a metade da taxa verificada para a região Sudeste e cerca de 40% da brasileira. Desta forma, a economia fluminense continua a se manter numa rota de expansão menor que a média nacional e os serviços formais confirmam essa tendência.

O que significa esta terciarização? Não restam muitas dúvidas de que a desmedida terciarização não ocorreu devido à modernização da economia fluminense: ela exprime mais a desindustrialização e o empobrecimento da sociedade fluminense do que a introdução da tecnologia microeletrônica na estrutura econômica.

O que é esse terciário? É uma ocupação distribuída pelos serviços prestados às famílias, pelo comércio, pela administração pública, pelos serviços privados não mercantis, perfazendo cerca de 78% da mão-de-obra fluminense. Deste total, sabe-se que 33% são informais porque são trabalhadores conta-própria ou trabalhadoras domésticas. Além do mais, estes subsetores de serviços agregam atividades econômicas das mais díspares possíveis, do ponto de vista de capital, tecnologia e mercado, expressando bem a heterogeneidade que caracteriza o setor serviços.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, A. L. O.; SILVA, M. C. *Dinâmica do setor serviços no Brasil: emprego e produto*. Rio de Janeiro: IPEA, 1973. (Relatório de Pesquisa, 18).
- BAUMOL, W. J. Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis. *American Economic Review*, [S.L.], jun. 1967.
- CARVALHO, M. S. *Absorção de mão-de-obra no setor de services brasileiro dos anos 90*. 2004. Dissertação (Mestrado)-IE/UNICAMP, Campinas, 2004.
- CLARK, C. *The condition of economics progress*. Londres: Macmillan and Co., 1940.
- RIO DE JANEIRO. Estado; FUNDAÇÃO CIDE – Centro de Informações e Dados do Rio de Janeiro. *Anuário estatístico 2003: a economia fluminense*. Rio de Janeiro, 2004. CD-ROM.
- FISHER, A. G. *The clash of progress and serenity*. Londres: [s.n.], 1935.
- GUTIÉRREZ, J. P. *El crecimiento de los servicios: causas, repercusiones y políticas*. Madrid: Alfanje Editorial, 1993.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. *Censo demográfico 2000*. Rio de Janeiro, 2001.
- _____. *Contas regionais do Brasil: Rio de Janeiro, 1985-1997, 2002*.
- _____. *Matriz de insumo-produto*, Rio de Janeiro: IBGE, vários anos.
- _____. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios: PNAD*. Rio de Janeiro, vários anos.
- _____. *Pesquisa anual de serviços*. Rio de Janeiro, 1998-1999, 2001.
- KON, A. *Economia de serviços: teoria e evolução no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus; Elsevier, 2004.
- MARQUES, O. R. B. *Os serviços formais no Brasil nos anos 90: mercado de trabalho e gênero*. 2002. Dissertação (Mestrado)- Centro de Pós-Graduação da Faculdade de Economia, UFF, Niterói, 2002.
- MELO, H. P. De criadas a trabalhadoras. *Revista de Estudos Feministas-IFCS/UFRJ*, Rio de Janeiro, mar. 1999.
- _____; CASSIOLATO, J. E. O setor de serviços: um debate entre usuários e produtores de informações. *CONFERÊNCIA NACIONAL DE ESTATÍSTICA-CONFEST*, 4., 1996. Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: IBGE, 1996. (A Economia, 2).
- _____; PESSANHA, M. C.; PARREIRAS, L. E. Da cozinha para o mercado: a evolução dos rendimentos dos trabalhadores domésticos nos anos 90. *Mulher e Trabalho*, Porto Alegre: FEE,FGTAS/SINE-RS, DIESSE, SEADE-SP, FAT, 2001.

_____; SABBATO, A. DI; SOUZA, C. F. et al. **Os serviços no Brasil**. Rio de Janeiro: MICT, IPEA; UFF, 1998.

_____; TELES, J. L. **Serviços e informalidade**: o comércio ambulante no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: IPEA, dez. 2000. (Texto para Discussão, 773).

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO-MTE. **Relação anual de indicadores sociais**: RAIS. Brasília, vários anos.

PINTO, A. Naturaleza y implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. **El Trimestre Económico**, México, 1970, v. 37, n.145.

PREBISCH, R. **Transformación y desarrollo**: la gran tarea de América Latina. Santiago-CHI: CEPAL, 1970.

RIDDLE, D. I. **Service-led growth**: the role of the service sector in world development. New York: Praeger Publishers, 1986.

SINGELMANN, J. **From agriculture to services**: the transformation of industrial employment. Beverly Hills: Sage, 1978.

TOKMAN, V. Desarrollo desigual y absorción de empleo: América Latina: 1950-1980. **Revista de la CEPAL**, Santiago, n. 26, 1982.

Mudanças tecnológicas e seus impactos nas relações de trabalho e no sindicalismo do setor terciário*

José Dari Krein**

José Ricardo Gonçalves**

1. INTRODUÇÃO

As inovações tecnológicas no setor terciário são parte de um processo de transformações gerais ocorridas na sociedade e, particularmente, na economia, na política e na cultura. As relações de trabalho e o sindicalismo no Brasil sofrem um processo de inflexão nos anos 90, especialmente a partir da introdução do Plano Real, dentro de um contexto de crise econômica e de mudanças estruturais que trouxe novos desafios à ação coletiva e à regulação do trabalho, com uma crescente heterogeneidade na base social dos sindicatos, a partir da reestruturação de segmentos tradicionais e da emergência de outros, na década de 90, que tendem a reforçar a lógica da segmentação.

A partir dessa hipótese, o presente artigo desenvolve uma reflexão, com base em diversas pesquisas realizadas em subsectores selecionados do setor terciário, sobre o impacto das mudanças no sindicalismo e nas relações de trabalho. Em linhas gerais, os estudos dos subsectores seguiram um roteiro comum, articulados em torno dos seguintes eixos: 1) caracterização das mudanças econômicas e tecnológicas; 2) mudança do perfil dos trabalhadores; 3) impactos na organização sindical e 4) impactos nas relações de trabalho, com destaque à análise das negociações coletivas.

* Este artigo foi escrito a partir das pesquisas realizadas na Linha 3, Sindicalismo e relações de trabalho, do programa de pesquisa e formação técnica DIEESE/CESIT, com financiamento do CNPq. Os subsectores do setor terciário selecionados foram os seguintes: bancário, sistema financeiro não-bancário, telefônico e suas terceirizadas, transporte da cidade São Paulo (rodoviário urbano SP e metroviário), *shopping center* de Campinas (comerciantes, estacionamento e bares), *telemarketing*, vigilantes, serviços domiciliares e médicos, todos de SP. Agradecemos a contribuição dos(as) seguintes pesquisadores(as), que participaram do projeto entre 2003 e 2004: Agildo Nogueira Junior; Cleber Mikio Ikeda; Magda Biavaschi; Milena Fernandes; Marilane Teixeira; Patrícia da Conceição; Ricardo Uchima; Samira El Saifi; Emília Cavalcante Ribeiro; Flávia Alfaro Pessagno; Lívia de Bastos Martini; Lívia Vilas Boas Bernardes; Marisa Pereira Lima Silva; Joana Fernandez. Como desdobramento do projeto, o CESIT realizou um convênio com a Escola de Magistratura do TRT da 15ª Região (Campinas), com a finalidade de discutir o papel do Estado em subsectores selecionados, como pode ser conferido no artigo de José Otávio Ferreira.

** Pesquisadores do CESIT e professores do Instituto de Economia (IE) da UNICAMP. Responsáveis pela Linha de Pesquisa 3, Sindicalismo e relações de trabalho, no âmbito do CESIT, do programa de pesquisa e formação técnica DIEESE/CESIT. E-mails: dari@eco.unicamp.br e jricardo@eco.unicamp.br

Apesar de nem sempre ser possível compatibilizar um quadro comum dos diferentes segmentos, dada a sua natureza extremamente distinta, há elementos comuns que serão destacados na análise, tais como a grande heterogeneidade, o processo de precarização do trabalho, as novas formas de flexibilização do trabalho, a fragilização da possibilidade de ação coletiva e a segmentação. Neste sentido, o presente texto está estruturado em três seções: 1) caracterização das mudanças e de seus impactos na base social dos sindicatos; 2) os impactos no sindicalismo; 3) os impactos na negociação coletiva.

2. A CARACTERIZAÇÃO DAS MUDANÇAS E SEUS IMPACTOS

A discussão do impacto implica rápida caracterização das mudanças mais gerais ocorridas na sociedade brasileira. Em primeiro lugar, destaca-se a combinação de um baixo crescimento da economia com mudanças estruturais – abertura comercial e financeira, estabilização monetária, privatizações de empresas e concessões de serviços públicos, elevação das importações e desarticulação de cadeias produtivas, modernização tecnológica em alguns ramos de atividade, avanço da terceirização, subcontratações e utilização do trabalho cooperado –, que produziu um contexto desfavorável ao emprego e à ação coletiva dos trabalhadores, com a elevação do desemprego, um lento crescimento do emprego formal, redução do peso do emprego público e das grandes empresas, ampliação da informalidade e de ocupações precárias, elevação do trabalho autônomo e do número de ocupados em pequenos negócios e queda da participação dos salários na renda nacional. Estes aspectos revelam a profunda e crescente deterioração do mercado e das relações de trabalho nesse período de estagnação econômica e reestruturação produtiva, significando, do ponto de vista das relações de trabalho, uma ruptura da trajetória de ampliação da regulação pública do trabalho, verificada dos anos 80 até o início dos 90.

Em segundo lugar, a redução da base de trabalho assalariado, no contexto de estagnação e maior exposição das empresas à concorrência internacional, vem acompanhada da demanda por transformações nas relações de trabalho para permitir novas formas de gestão da força de trabalho, da jornada e da remuneração, na perspectiva de reduzir custos e possibilitar maior liberdade às empresas na sua determinação. Ou seja, “a partir dos anos 90, ganharam importância as teses favoráveis à desregulamentação dos direitos e à flexibilização das relações de trabalho, defendidas pelas principais entidades empresariais do país em nome da redução do custo do trabalho e da elevação dos níveis de produtividade e competitividade, em face das políticas adotadas pelo governo FHC e do contexto de baixo dinamismo econômico do país” (Krein e Oliveira, 2000, p. 10).

Em terceiro lugar, há a articulação de uma estratégia política de fragilização do movimento sindical, que imprimia resistências ao programa de reformas neoliberais em curso. As ações coletivas começam a ser classificadas de corporativas¹ e os

1. Corporativo, na visão difundida, significa a defesa de interesses da corporação em detrimento da sociedade.

direitos viram ‘privilégios’. Como exemplo, pode-se citar a greve dos petroleiros, em 1995. No enfrentamento da greve, o governo tinha dois objetivos: 1) impor uma derrota ao movimento sindical, que fazia oposição ao seu programa de reformas; e 2) impedir o avanço do movimento sindical cutista, principalmente no setor estatal, para acabar com os empecilhos à sua proposta de reforma no âmbito do Estado, particularmente relacionada às privatizações².

Em quarto lugar, corroborando a mudança do papel do Estado, o governo federal realiza uma série de privatizações e reformas, na perspectiva de efetivar um ajuste fiscal e de abrir maior espaço para o setor privado tanto na execução das políticas sociais como na adoção de mecanismos característicos de gestão privada na administração pública. Nesse sentido, realiza uma reforma administrativa, previdenciária e reorienta as políticas sociais na perspectiva de privilegiar políticas focalizadas e compensatórias e de incluir critérios de eficiência, eficácia e efetividade na avaliação das políticas sociais, de acordo com as recomendações do Banco Mundial, por exemplo no setor da educação. É uma lógica que visa compatibilizar a gestão pública e privada. Particularmente, no campo das relações de trabalho, introduz uma série de medidas legislativas³ que vai afetar de três maneiras as negociações coletivas: 1) a introdução na agenda de novos temas, que vão polarizar as negociações nas mais importantes categorias profissionais e econômicas: as novas formas de contratação/despida (contratos temporários e cooperativas), a modulação da jornada (banco de horas), a remuneração variável (Participação nos Lucros e Resultados), e a solução privada de conflitos individuais (Comissão de Conciliação Prévia); 2) a substituição da regulação estatal, em diversos aspectos, pelo incentivo à “livre negociação”, com o intuito de reforçar a negociação autônoma e direta entre os atores sociais; 3) o estímulo à descentralização das negociações, privilegiando o espaço da empresa para acordar os novos temas em evidência.

Neste sentido, nos segmentos selecionados do setor terciário, crescem tanto as atividades que respondem às novas exigências do processo produtivo e do avanço tecnológico (terceirização, *telemarketing*, telecomunicação, automação bancária etc.) como também as desenvolvidas em resposta à crise (por exemplo, o setor de segurança e de atividades precárias como estratégia de sobrevivência) e ainda aquelas resultantes do processo de concentração de renda e da política de manutenção dos baixos salários (serviços domiciliares, infinidade de serviços pessoais etc.). Além disso, há mudanças, no sentido da ação do Estado, que afetam os serviços sociais públicos, como educação e saúde. Da mesma forma, o processo de ajuste do Estado vai transformar profundamente o setor público, avançando na racionalização de custos e na terceirização. Portanto, o estudo das relações de trabalho no setor terciário

2. A fragilização do movimento sindical também ocorre com a prevalência de um caldo cultural conservador, em que são exacerbados os valores individualistas e mercantis.

3. São 22 mudanças legislativas, excluindo o setor público, que podem ser caracterizadas como uma contra-reforma trabalhista, depois de 1994, fortalecendo a lógica da desregulamentação de direitos e da flexibilização das relações e afetando tanto os processos de negociação coletiva como a relação de emprego, o que deve ter contribuído para a precarização do trabalho e até para a alteração das “bases do contrato social que historicamente constituiu a esfera pública nessa sociedade” (Abramo, 2000, p. 1).

rio combina setores tradicionais – que sofreram um processo de reestruturação muito acentuado (telefônicos e bancários, por exemplo) – com subsetores que despontam como resultantes da terceirização e das mudanças de estratégia de negócios das empresas (*shopping*, *telemarketing* e informática, sistema financeiro não bancário), juntamente com o desenvolvimento de atividades frutos tanto da crise quanto da forma de ajuste promovido pelo Estado a partir de suas opções políticas no decorrer do período. Neste sentido, as mudanças são extremamente desiguais e heterogêneas, mas fazem parte de um movimento mais geral que foi se conformando na década de 90, combinando crise econômica, inovações tecnológicas e organizacionais com traços estruturais da sociedade brasileira. A intensificação da heterogeneidade não deixa de ser uma característica própria desse processo.

O próprio processo de inovações tecnológicas e organizacionais caracteriza-se pela desverticalização das empresas, reforçando a lógica da terceirização de atividades meio e fins na perspectiva de racionalizar os custos de produção de bens e serviços. Alguns novos segmentos são a própria expressão da terceirização, tais como o *telemarketing* e a vigilância.

Além da terceirização, há outras mudanças organizacionais significativas, que buscam racionalizar custos e aumentar a produtividade do trabalho, entre as quais, dado o objeto do presente texto, podem ser destacadas: a) na forma de organização da empresa (programas de qualidade total, estoque zero, *just in time*, células, plano de metas etc); b) na forma de organização do trabalho (trabalho em grupo, polivalência); e c) na gestão do trabalho (comprometimento dos trabalhadores com os resultados da empresa – “parceria”/“colaboradores”). Essas inovações trazem profundos impactos na vida dos trabalhadores e no sindicalismo. Por um lado, há a tendência de eliminar as porosidades (tempos mortos) e aumentar o ritmo de trabalho, com conseqüências desastrosas sobre a saúde do trabalhador⁴ e sobre o tempo social (não-trabalho). Essas mudanças colocam, especialmente em um contexto de desestruturação do mercado de trabalho, restrições à ação coletiva que não são só ideológicas, mas dadas pela dinâmica de reestruturação em curso. Ou seja, as empresas, apesar do discurso de buscar conquistar “corações e mentes”, exercem uma coerção sobre o trabalhador como condição para sobrevivência no emprego, elevando a concorrência entre os funcionários e aumentando a insegurança no e do trabalho. Por isso, as inovações trazem dificuldades adicionais à construção de uma identidade comum entre os trabalhadores, que é uma condição para mobilizações coletivas, levando-os a buscarem saídas mais individualizadas que coletivas para os seus problemas no trabalho e fora dele. No fundo, é mais um componente que explica a exacerbção do individualismo, nos últimos anos. O trabalho em grupo tem como referência o objetivo da empresa e não a valorização das potencialidades dos trabalhadores (as), limitando a integração coletiva aos desígnios impostos pela empresa. De acordo com Beck (Hespanha, 2002), “a individualização gera as próprias condições institucionais em que os indivíduos são separados das seguranças tradicionais ao mesmo

4. Segundo a OIT, as doenças do trabalho, que despontam no século XXI, estão associadas ao estresse, à angústia e à ansiedade.

tempo em que perdem o acesso aos direitos básicos e aos recursos oferecidos pela modernidade, ou seja, em que os indivíduos se tornam excluídos” (Hespanha, 2002, p. 25). A estratégia de impor critérios de desempenho e de remuneração leva à individualização, o que limita a possibilidade da coesão, que é o pressuposto da ação coletiva.

Ao mesmo tempo, o desenvolvimento de segmentos do setor terciário não tem somente relação com as inovações tecnológicas e organizacionais, mas também é resultante de opções políticas na forma de estruturação das políticas sociais e conseqüência de uma sociedade que tem uma brutal concentração de renda e um esgarçamento do seu tecido social. Por exemplo, o crescimento das ocupações em serviços domiciliares e de segurança tem relação direta com as conseqüências desencadeadas pela crise econômica e pelas opções políticas do Estado brasileiro, assim como a redefinição das finalidades dos setores de educação e saúde, com as suas conseqüentes tendências às privatizações, as reformas que reconfiguram o papel do Estado nas ações de políticas sociais no país.

A expansão de atividades do setor terciário também tem relação com o crescimento da informalidade, cujo peso histórico não pode ser minimizado na sociedade brasileira. O crescimento recente pode estar vinculado, entre outras razões, à desestruturação do mercado de trabalho, particularmente, como alternativa ao desemprego, constituindo-se em uma estratégia de sobrevivência de parcela significativa de pessoas.

Como resultado dessas mudanças, nos subsetores estudados, somente os segmentos bancário, de transporte e de telecomunicação apresentaram redução significativa de postos de trabalho. A redução da base social desses subsetores está vinculada ao processo de privatização, à estagnação econômica, à abertura comercial e financeira e às inovações tecnológicas e organizacionais. Ao mesmo tempo, todos os demais subsetores apresentaram crescimento no nível de emprego, sendo expressivo nos novos segmentos (*telemarketing* e terceirizados do subsetor telecomunicação) e em alguns tradicionais (segurança e domésticas). Nesses subsetores, apresenta-se uma tendência distinta do comportamento mais geral do mercado de trabalho, que é caracterizada pelo seu processo de desestruturação (Baltar, 2003).

Em relação ao perfil dos trabalhadores, também há alterações que, sinteticamente, podem ser descritas nos subsetores estudados como: um aumento de pessoas com maior escolaridade; não alteração significativa da faixa etária (com exceção dos metroviários e condutores); aumento da participação das mulheres – com exceção dos empregados em *telemarketing* e domésticos, que apresentam pequena redução, pois são setores compostos basicamente por mulheres⁵. Uma mudança significativa identificada, em várias pesquisas, é a alteração da natureza do trabalho exercido, inclusive, na mesma função. Por exemplo, a função de caixa de banco e das demais ocupações do segmento mudou substantivamente depois da década de 90. Com isso, pretende-se chamar a atenção⁶ para o fato de que não há somente uma mudança quantitativa entre os segmentos, mas a natureza do trabalho é distinta,

5. Por exemplo, no subsetor do comércio, em Campinas, a participação das mulheres cresce de 29 para 43% na década de 90.

6. Inclusive como objeto que merece melhor investigação.

portanto, há "um outro trabalhador" na base de representação dos sindicatos, com percepções e visões de mundo diferentes, proporcionadas pelas mudanças no trabalho e na sociedade. O que é mais visível, no momento, é o crescimento da heterogeneidade e de uma postura mais refratária para ação coletiva.

As mudanças promovidas nos anos 90, a partir da opção do país pela inserção na lógica da globalização, com a conseqüente necessidade de homogeneização dos mercados, levando a processo de reestruturação das empresas, também determinaram uma maior flexibilização da produção e do trabalho. A própria dinâmica do mercado de trabalho teve importante função na imposição de um padrão mais flexível de relações de trabalho, pois a regulação não consegue assegurar o movimento de desconstrução feito a partir das mudanças em curso. Ou seja, as opções políticas feitas no decorrer da década favoreceram a desestruturação do mercado de trabalho, a flexibilização das relações de trabalho e uma fragilização do movimento sindical.

Em síntese, o contexto da década de 90 é desfavorável aos sindicatos. Como resultado, tem-se uma classe trabalhadora mais heterogênea e fragmentada, com a desestruturação e fragilização numérica de setores mais organizados (bancários, telecomunicações, educação e saúde) e a emergência ou o crescimento de novas categorias sindicais, sem grande tradição de luta.

3. IMPACTO NO SINDICALISMO

As mudanças ocorridas nos segmentos estudados, como visto anteriormente, provocaram alterações na base do sindicalismo, por meio do surgimento de novas categorias profissionais e da redução da base de outras, inclusive algumas com grande tradição de organização coletiva. Em geral, nos setores mais dinâmicos do sindicalismo (tais como: bancários, telecomunicações, servidores públicos, saúde, educação e condutores) houve a redução da base ou um processo de forte ajuste na natureza do trabalho. Além disso, há o fortalecimento de setores tradicionais (comércio, serviços domiciliares e segurança) e o desenvolvimento de novos segmentos (*telemarketing*, segurança privada e sistema financeiro não-bancário) que apresentam pouca tradição de organização, lutas e greves. Enfim, a base sindical ficou mais segmentada como resultado do ajuste sofrido na década de 90.

Na perspectiva de compreender as tendências que foram se constituindo a partir dos anos 90, serão apresentados a seguir os principais indicadores sindicais do período. Em geral, foi possível perceber uma piora nos indicadores, especialmente a partir da introdução do Plano Real. Na primeira metade da década de 90, com exceção do número de greves, não há grande deterioração em relação aos anos 80.

1) **A taxa de sindicalização** cresce na primeira metade da década de 90, especialmente nas categorias do setor público e nos novos segmentos em que o sindicalismo começa a se organizar a partir de então, tais como vigilantes, professores, segurança pública⁷ e *telemarketing*. Em outros, especialmente nas ex-estatais, ban-

7. O setor público adquire o direito de organização sindical somente na Constituição de 1988. Portanto, o crescimento da taxa de sindicalização reflete-se na década de 90.

cários e transporte, a queda da taxa de sindicalização é expressiva, como por exemplo, no sistema financeiro, cuja taxa de sindicalização cai de 59% para 40% (IBGE, 2002)⁸. No setor público, por exemplo a educação do Estado de São Paulo, a taxa de sindicalização atinge o seu ápice em 1995 e depois apresenta uma trajetória sistemática de queda. Por outro lado, o setor de segurança pública amplia a taxa de sindicalização, coincidindo com a sua expansão no período e com o aparecimento de movimentos reivindicatórios até então inexistentes. Em outros setores, a taxa de sindicalização é historicamente baixa, continuando a ser pouco expressiva, tais como no comércio e nos serviços domiciliares. Na análise da sindicalização, dois aspectos merecem ser destacados: 1) há categorias que abandonam a sindicalização como estratégia de sustentação e legitimidade da entidade, amparando-se nas contribuições compulsórias (taxa assistencial e confederativa); 2) a taxa de sindicalização tem relação direta com a história do sindicato e da categoria, a estruturação e a importância (econômica ou social) do segmento e a capacidade de ação coletiva da entidade sindical. No contexto da década de 90, com o aprofundamento da segmentação, expressado no próprio setor terciário, a taxa de sindicalização tende, na maioria dos casos, a apresentar um declínio. Em geral, com exceção dos bancários, professores e metroviários, a taxa é baixa. Os setores mais dinâmicos perderam base, principalmente pelo enxugamento da categoria e pelo contexto desfavorável à ação coletiva, dificultando a afirmação do sindicato como ator social relevante na sociedade.

2) Em relação à organização sindical, é possível observar um contínuo crescimento do número de entidades, muitas delas criadas no período (terceirização) ou que sofreram processo de desmembramento. Ao mesmo tempo, não há experiências de unificação de entidades. Mesmo quando algum sindicato tem como estratégia aglutinar terceirizados, não é bem-sucedido, dadas as características da estrutura sindical brasileira. Portanto, a tendência é de segmentação (prevalência do sindicato mais específico) e de uma pulverização da organização sindical, com o crescimento do número de entidades presentes nos diversos segmentos analisados. Por exemplo, no sistema financeiro, praticamente a metade dos que nele trabalha não pertence à categoria dos bancários, portanto, está fora da representação do sindicato dos bancários, que tem maior tradição de organização e capacidade de regulação das relações de emprego. Assim, as pesquisas corroboram a tendência, evidenciada na pesquisa sindical do IBGE (2001), que aponta o crescimento em mais de 40% do número de sindicatos, entre 1992 e 2001.

3) O número de greves também apresenta uma queda em relação aos anos 80 e início da década de 90. Em geral, diversas entidades pesquisadas não apresentam no seu currículo experiências de greves da categoria. No máximo, vivenciaram greves por empresa e surgidas de forma espontânea. Mesmo com a precariedade no número de informações, foi possível identificar que as greves, com exceção dos professores da rede pública de São Paulo⁹ e dos transportes (metroviários e conduto-

8. Por exemplo, a sindicalização no setor financeiro caiu, entre 1992 e 2002, de 59% para 40% da base, segundo a PNAD.

9. No período, a APEOESP organizou duas grandes greves gerais (1993 e 2000).

res/SP), foram mais localizadas e com curta duração, voltadas para o cumprimento de normas já estabelecidas ou para a abertura de negociações. Mesmo nos bancários, entre 1995 e 2003, apesar de inúmeras mobilizações e manifestações, as greves foram pontuais por banco e não de toda a categoria. Este é um quadro absolutamente distinto do verificado na década de 80, quando a greve esteve relacionada fundamentalmente com a questão salarial e ampliação de direitos. Enfim, as greves são em menor número e segmentadas por empresa.

Os segmentos analisados, em corroboração com os indicadores sindicais do país, apresentam, portanto, queda na taxa de sindicalização e do número de greves¹⁰, tanto como um aprofundamento da pulverização das entidades sindicais. Em síntese, com a expansão do setor terciário, há uma crescente heterogeneidade e fragmentação das lutas, da organização e da possibilidade de ação coletiva dos trabalhadores. Uma das características de boa parte do setor terciário é a realização de atividade profissional que não tende a criar identidade com outros colegas de trabalho, mas reforça a concorrência e o individualismo entre os seus membros. Além disso, os novos segmentos, que se desenvolveram na década de 90, apresentam, como é natural, pouca tradição de organização sindical, embora haja exemplos de mobilização e de organização sindical no sentido de resistir e assegurar a função de representação coletiva dos sindicatos. Os sindicatos continuaram – com maior dificuldade – desempenhando o seu papel. No ano de 2004, em um contexto mais favorável, as mobilizações e greves foram maiores.

Dada a conjuntura desfavorável e as mudanças estruturais em curso, os sindicatos procuraram desenvolver estratégias para enfrentar a nova realidade e continuar evidenciando a importância da instituição tanto para a categoria como para a sociedade. Especialmente os sindicatos de maior tradição não se acomodaram e buscaram inovações na ação sindical.

Por um lado, há as entidades que procuram ampliar o raio de sua ação, buscando uma articulação maior com outras organizações da sociedade civil e com o movimento sindical. Diversas entidades estabeleceram algum grau de articulação com centrais sindicais, o que as fez participar, na maioria dos casos de forma tímida (com exceção dos grandes e tradicionais sindicatos), das lutas mais gerais da classe trabalhadora no período. Trata-se de uma luta geral, que pode ser sintetizada como sendo contra o neoliberalismo e contra a política de flexibilização dos direitos, integrando as diversas iniciativas coordenadas pelas centrais sindicais.

A estratégia de articulação de uma ação sindical que envolvesse outros setores da sociedade esteve mais presente nas categorias do setor público (professores, estatais no processo de privatização) e também em sindicatos com grande tradição, tais como os bancários de São Paulo¹¹. É uma agenda voltada para a defesa de políticas públicas gerais, relacionadas com uma perspectiva de interferir na agenda da

10. O número de greves caiu de quase quatro mil, em 1989, para um pouco mais de 500, em 1999 (Krein, 2001), segundo o banco de dados do DIEESE.

11. Nesta linha, destacam-se projetos específicos com menores de rua (Travessia), campanhas gerais sobre o sistema financeiro, campanha contra privatizações etc. São projetos desenvolvidos na área da cidadania e da tentativa de intervenção nas políticas públicas.

nação e também no campo da cidadania. Por exemplo, a defesa da escola pública, a luta contra as privatizações, a campanha de regulamentação do sistema financeiro etc. Lutas importantes foram desenvolvidas, mas sem conseguir realizar grandes mobilizações de massa.

Em terceiro lugar, aparece o desenvolvimento de projetos específicos e assistenciais para a categoria, em que a entidade busca conquistar alguma representatividade a partir de serviços prestados aos seus membros na área da saúde (convênios ou assistência direta), qualificação profissional, cooperativa de crédito, plano de habitação etc. Em certo sentido, cresce a noção de um sindicato prestador de serviços, que traz vantagens pessoais aos seus associados.

Do ponto de vista da organização sindical, há tentativas de aglutinar os terceirizados na sua base de representação, experiência bem-sucedida no setor das telecomunicações de São Paulo, em que os terceirizados continuaram na base do sindicato, constituindo-se, a partir do final dos anos 90, na maioria da categoria. No caso dos bancários, a luta concentrou-se contra a terceirização e pela filiação dos terceirizados, mas os resultados são poucos, destacando a reversão da terceirização e de um estudo e reflexão sistemática sobre o tema. A sindicalização dos terceirizados, nesse caso, ainda não é expressiva.

Também há o desenvolvimento de projetos específicos para uma determinada comunidade, no campo da cidadania. Destaque-se o projeto Travessia, com meninos de rua, coordenado pelo Sindicato dos Bancários de São Paulo.

A maior dificuldade de realização de grandes mobilizações levou algumas entidades a usarem a criatividade, buscando gerar fatos que pudessem chamar a atenção da categoria e da sociedade para os seus problemas ou reivindicações. Aqui, novamente, podemos pegar o exemplo dos bancários, que desenvolveram ações envolvendo grupos culturais e atividades-surpresa (*kinder ovo*).

Por último, outra novidade foi a constituição por parte de diversos sindicatos (com exceção do setor público e metroviários) de núcleos ou comissões de conciliação prévia (CCP) – um mecanismo extrajudicial de solução dos conflitos individuais do trabalho, composto de forma paritária entre a representação patronal e a dos trabalhadores. Na pesquisa, não foi possível fazer um levantamento mais minucioso dos conteúdos dos acordos conciliados, pois a maioria das entidades não abriu os dados. Em outras pesquisas, com exceção da Comissão dos Bancários, a lógica que predomina em grande parte das CCPs é a de barganhar direitos, além de se constituir em fonte de sustentação financeira para as entidades de classe (Krein e Teixeira, 2001).

Apesar da ampliação da agenda sindical, especialmente em sindicatos mais históricos e tradicionais, a marca foi o desenvolvimento de ações voltadas para questões específicas da categoria, que apresentaram grande dificuldade em se tornar bandeiras gerais com a perspectiva de criar pontos de identidade e expressão no conjunto da sociedade. Assim, no contexto do período, a prática sindical pode ser classificada como defensiva, de busca de novas estratégias de ação para manter a sua representatividade enquanto entidade de classe, já que as conquistas se tornaram mais escassas e as mobilizações foram bem esporádicas e localizadas. Apesar do cresci-

mento da presença sindical nos novos segmentos e da manutenção do grande poder das entidades tradicionais (em setores mais estruturados), os sindicatos passam a disputar com as empresas, em condições desvantajosas, a referência na resolução/en-caminhamentos dos problemas advindos da relação de emprego.

4. NEGOCIAÇÕES COLETIVAS E REGULAMENTAÇÃO DO TRABALHO – NOVAS TENDÊNCIAS

As mudanças na regulamentação do trabalho nos subsetores pesquisados, como pode ser observado nos quadros anexos, são mais visíveis pela introdução dos novos temas que compõem a agenda de negociação coletiva, pela dificuldade de avançar em novas conquistas significativas e pela ausência de normas e regras que regulamentem as transformações ocorridas no período recente. Isto é, a tendência de flexibilização das relações de trabalho evidencia-se pelas novas regras introduzidas e pela não-regulação das transformações mais do que pela desregulamentação das convenções ou acordos coletivos.

Em um contexto econômico adverso, a principal preocupação dos sindicatos passou a ser a questão do emprego, que permeou as negociações coletivas, mas não foi objeto direto de negociação, nos casos analisados. Ou seja, não foram encontradas cláusulas substantivas sobre o tema no conjunto dos instrumentos normativos examinados.¹² As negociações realizadas dizem respeito à adoção de planos de demissão voluntária ou incentivada e critérios para a realização da rescisão contratual e cumprimento do aviso prévio.

Nos diversos segmentos estudados, não ocorreram grandes mudanças nas convenções coletivas de trabalho, com exceções, especialmente no setor de telecomunicações (ex-estatais), bancos públicos e transporte rodoviário de São Paulo. Apesar disso, com exceção de entidades recentemente criadas e sem conquistas passadas (*telemarketing* e segurança), houve mais cláusulas excluídas do que acrescidas, especialmente a partir de 1997, quando se evidencia a crise econômica do Plano Real¹³.

Do ponto de vista do processo de negociação, há uma tendência de descentralização, por meio do crescimento dos acordos por empresa ou segmentos específicos da categoria. Por exemplo, no setor de telecomunicações, há o acordo com a Telefônica e inúmeros outros com cada terceirizada. Outro exemplo: no sistema financeiro, os bancários mantêm uma negociação centralizada nacionalmente, mas em

12. Em pesquisas (Krein, 2001) foi possível constatar que, mesmo nos setores mais dinâmicos do sindicalismo (ex. metalúrgicos ABC, PR e RS), não há cláusulas substantivas sobre a questão do emprego. Introduziram-se algumas normas sobre despedida, geralmente aumentando o tempo do aviso prévio e prevendo alguma compensação financeira adicional em caso de despedidas (PDV, PDI).

13. Estudo das convenções coletivas entre 1993 e 1997 nos setores metalúrgico, construção civil, transporte urbano, alimentação e turismo do Estado de São Paulo (Siqueira e Oliveira, 2002) mostram a manutenção das seguintes cláusulas (mais frequentes): reajuste salarial (100%); garantia de estabilidade provisória ao empregado em idade de alistamento militar (100%); em via de aposentadoria (87,5%); à gestante (75%); à vítima de acidente de trabalho (50%) e aos afastados por doença (75%); adiantamento salarial (62,5%); regulamentação das horas extras (62,5%); adicional de trabalho noturno (50%); e gozo de férias (50%). São temas que mantêm uma regulamentação bastante parecida com o que foi conquistado na década de 80.

outros segmentos não-bancários, o sindicato (securitários) tem acordos distintos para os trabalhadores em seguros e capitalização, distribuidoras de títulos, previdência privada, corretora de câmbio etc.

No entanto a flexibilização não pode ser observada, simplesmente, pela leitura dos instrumentos normativos (Quadro 1), pois trata-se de um processo muito mais complexo, vinculado também à lógica da negociação descentralizada, aos novos temas incluídos e ignorados (não constantes) na normatização do trabalho, à dinâmica do mercado de trabalho e às inovações, especialmente organizacionais, introduzidas pelas empresas (desde a terceirização, passando pelos métodos de gestão do trabalho e pelo estabelecimento de metas). Ou seja, a tendência é o fortalecimento da lógica da flexibilização das relações de trabalho através do aumento do poder discricionário da empresa em estabelecer unilateralmente as condições de uso e remuneração do trabalho, através: da descentralização das negociações (o mesmo contrato não vale para as terceirizadas, no caso da Telefônica e bancários); da alta rotatividade do emprego e absoluto controle do trabalho (doenças profissionais) no setor de *telemarketing*; do crescimento do trabalho comissionado com jornada de 8 horas diárias, do correspondente bancário, dos planos de metas nos bancários; dos terceirizados com contratos distintos dos da empresa principal; da desestruturação da base social organizada dos condutores; do aumento de alunos por sala de aula, do processo de municipalização e da reforma administrativa e previdenciária no caso dos professores; da ausência histórica do sindicato no setor do comércio e da prevalência da remuneração por comissão (*shopping*); da alteração da jornada dos vigilantes de 12 x 36 etc. Enfim, ocorreram importantes mudanças, que afetaram a relação de emprego, sem que tais aspectos fossem objeto de regulação dos contratos coletivos de trabalho.

5. CONTEÚDOS DA NEGOCIAÇÃO

Os conteúdos existentes nos acordos e nas convenções coletivas são bastante distintos nos subsetores analisados, pois refletem a história da categoria e a estruturação do ramo econômico. Nos subsetores recentes, desenvolvidos na década de 90, o grau de regulamentação tende a ser muito próximo de setores sem grande tradição sindical (exemplo: comércio), nos quais os instrumentos normativos são bastante pobres em assegurar um padrão muito superior ao que é garantido na lei, mostrando que a regulação estatal, teoricamente, tem maior importância na garantia de um patamar básico de direitos. Apesar disso, dada a grande heterogeneidade, combina-se a existência de setores que atuam à margem da lei com outros cujo grau de formalização situa-se acima da média do mercado de trabalho brasileiro.

Por um lado, impressiona o alto índice de formalização dos contratos em setores terceirizados voltados para as grandes empresas. Por exemplo, praticamente 90% dos vigilantes têm carteira assinada (excluída a segurança clandestina, que é muito expressiva e informal). Algo similar ocorre nos *shopping centers*¹⁴, em que a

14. Na mesma perspectiva, cresceu o registro em carteira do trabalhador doméstico e do que atua em serviços de limpeza para empresas e condomínios, especialmente no Sudeste e Sul do país.

administração exige a formalização dos empregados das empresas que operam no seu interior. O fenômeno se explica pela possibilidade existente no arcabouço legal brasileiro de a empresa principal (a que contrata a terceirizada) ser responsabilizada subsidiariamente pelo descumprimento das normas coletivas ou da legislação na Justiça do Trabalho. Há uma jurisprudência em cobrar os débitos trabalhistas da empresa principal, caso a terceirizada os sonegue. Assim, por exemplo, as empresas principais que contratam vigilantes, assim como a administração dos *shopping centers*, fiscalizam o cumprimento da legislação de suas contratadas. Fato que mais uma vez evidencia a importância da regulamentação estatal para garantir um grau maior de civilidade do mercado de trabalho. Enfim, em parte significativa dos subsetores estudados os instrumentos normativos coletivos são relativamente pouco expressivos na regulamentação do trabalho, não se constituindo no principal referencial¹⁵. A formalização também avançou no emprego doméstico. Por outro lado, há setores em que a regulamentação é praticamente inexistente, imperando o submundo da informalidade e da concorrência predatória. O próprio processo de terceirização fez com que houvesse uma diferenciação substantiva dos benefícios, da remuneração e das condições de trabalho, como será discutido a seguir.

Nos setores mais estruturados e com tradição sindical, há uma regulamentação mais ampla, conquistada ao longo do tempo. Nestes, observam-se dois fenômenos: 1) a preservação de grande parte das normas constantes dos contratos coletivos, mas com uma tendência de introdução, após o Plano Real, de elementos flexibilizadores; 2) a retirada de alguns direitos até então vigentes, especialmente nos bancos públicos, nas telecomunicações e nos condutores. Em cinco subsetores¹⁶ analisados ocorreram perdas de direitos, que se concentram nos seguintes aspectos (Quadro 1): 1) remuneração; 2) eliminação ou redução de alguns adicionais à remuneração; 3) derrogação ou limitação a certas estabilidades provisórias; e 4) eliminação ou redução qualitativa de alguns benefícios. Em outros termos, as empresas, em nome da competitividade, entre outras estratégias procuraram desconstruir direitos já existentes por meio da negociação coletiva como forma de racionalizar os custos do trabalho e aumentar a sua liberdade na determinação das condições de uso e remuneração da mão-de-obra. Além disso, foram introduzidos novos temas, que reforçam a perspectiva de flexibilização das relações de trabalho, tais como o banco de horas, a remuneração flexível e as comissões de conciliação prévia, como pode ser observado no Quadro 5, que será analisado a seguir.

Em relação à remuneração, nenhuma categoria conseguiu, entre 1995/1996 e 2003, recompor o poder de compra dos salários (ver Quadro 2). As perdas, entre as categorias analisadas, variaram entre 5% e 40%. As mais acentuadas foram no setor público ou ex-estatal. Além disso, a produtividade deixou de constar nos instrumentos normativos, limitando-se, em muitas categorias, a confi-

15. Trata-se de um dado importante para a discussão da reforma sindical e trabalhista, pois a negociação coletiva nos setores mais heterogêneos e segmentados não consegue assegurar um patamar básico de direitos. A legislação continua sendo extremamente importante para a garantia ou a perspectiva de um grau mínimo de civilidade para o mercado de trabalho.

16. Professores da rede pública, metroviários, bancários, condutores, telefônicos, todos de São Paulo.

gurar como um indicador do programa de participação nos lucros e resultados. De fato, consubstanciada pelo fim da política salarial, a partir de 1995, a determinação da remuneração ficou mais flexível (com a “livre negociação”), pois os reajustes dos salários apresentam variações conforme os ciclos econômicos (1, anexo). Algumas categorias conseguiram compensar o reajuste menor com a introdução do abono, da PLR (participação nos lucros e resultados) e de outros vencimentos indiretos. As três alternativas têm em comum a não incorporação da remuneração nos salários, sendo a PLR e os benefícios considerados verbas não salariais; portanto, sobre eles não incidem as contribuições sociais, os salários indiretos (férias, 13º, aposentadoria etc.) e os futuros reajustes. No caso de alguns benefícios e da PLR, há incentivos fiscais. Assim, são formas de remuneração vantajosas para as empresas, pois lhe custam menos. A queda do poder de compra do salário no país não pode ser explicada simplesmente pelo resultado da negociação. Ela é influenciada pela alta rotatividade, em que há a substituição de trabalhadores mais antigos e com maior remuneração por outros mais jovens, com maior escolaridade e menor remuneração¹⁷.

A participação nos lucros e resultados (PLR) desponta como um tema de destaque nas negociações coletivas, especialmente nas categorias mais estruturadas, tanto para os trabalhadores como para os empregadores. Do ponto de vista dos trabalhadores, a PLR torna-se um dos poucos pontos em que foi possível obter alguma vantagem financeira. Por exemplo, no setor de telecomunicações, a PLR significou 15% do rendimento anual de um trabalhador, em 2003. No período recente, as conquistas tornam-se mais escassas. Além disso, a evolução da PLR converge com a estabilização da moeda, o que, no geral, fez com que os trabalhadores preferissem receber um valor maior em dinheiro de uma só vez, ao invés do reajuste relativamente pequeno distribuído no decorrer do ano. Em muitas categorias, por um lado, a PLR começou a interessar e mobilizar mais os trabalhadores do que o reajuste salarial. Por outro lado, para o sindicato, a bandeira da PLR foi a conquista possível, dado o contexto adverso das campanhas salariais no período.

Além da PLR, há o avanço de outras formas de remuneração variável. Os principais bancos, por exemplo, instituíram – muitos sem negociação com o sindicato – programas próprios nesse sentido, tais como comissão de vendas, participação acionária, distribuição de lucros e programa de participação nos resultados. Os programas de remuneração variável dos bancos Real, Unibanco, Itaú e HSBC “não podem ser enquadrados num esquema simples de Participação nos Lucros ou Resultados, pois associam resultados individuais ou da equipe/unidade da empresa com indicadores financeiros, como resultado líquido da unidade ou da empresa (Real e

17. No caso das telecomunicações (SP), há um processo de substituição de trabalhadores via terceirização. Como há a exigência de alta qualificação profissional, os mais antigos são transferidos junto com o setor de atividade. A empresa terceirizada fica com esses trabalhadores durante 6 meses e propõe uma rediscussão do contrato (menor salário e menos benefícios). Mesmo assim, é comum que os mais antigos sirvam só para fazer o treinamento dos mais jovens, que, escolarizados, têm grande facilidade e, depois de pouco tempo, são capazes de exercer a atividade exigida. Com isso, os mais antigos, são dispensados. (Uchima, 2005). Diversos bancos estão desenvolvendo uma política agressiva de substituição de trabalhadores mais antigos por novos, destacando-se o Bradesco. Somente 5% dos bancários têm mais de 49 anos de idade.

HSBC) ou com a rentabilidade da instituição (Unibanco)". Assim, consolida-se a tendência de aumento do peso da remuneração indireta, bem como dos novos componentes variáveis da remuneração: "Apesar do crescimento da produtividade e das exigências no trabalho, os bancos se negam a conceder aumentos a título de produtividade a todos os funcionários" (DIEESE, 2001, p. 29 e 33).

Enfim, em relação à remuneração, as duas únicas categorias para as quais não ocorreu uma perda de rendimentos no período foram a das domésticas e a do setor de *telemarketing*. A primeira tem rendimentos muito baixos, mas com uma tendência, nos anos recentes, à maior maior profissionalização na relação de emprego, especialmente nas regiões Sul e Sudeste, pressionada pelo aparecimento de organizações sindicais específicas e pela possibilidade de reclamar o registro na Justiça do Trabalho. O setor de *telemarketing* é muito recente, iniciou negociações coletivas em 1999, portanto, sem uma base anterior de referência. As principais novidades são: a introdução da remuneração variável (bancos e telecomunicações – com a PLR; professores – com bônus por desempenho); o reforço da individualização da remuneração (o bancário virou um vendedor de 'produtos'), a dificuldade de a produtividade se constituir em um tema de negociação coletiva, tornando-se uma meta do programa de PLR. Essas novas formas de remuneração, em muitos casos, substituem o reajuste real dos salários, tornando a remuneração do trabalho mais flexível, individualizada e insegura.

Na mesma perspectiva, as empresas buscaram reduzir custos com a força de trabalho através da derrogação ou redução de alguns adicionais vinculados ao salário. Destaca-se, nesse sentido, a eliminação da gratificação por tempo de serviço, que é uma percentagem atrelada à permanência do trabalhador na empresa (Quadro 3). Dois casos chamam a atenção nas novas tendências: bancários e metroviários. No caso dos bancários, como não houve acerto na mesa de negociação, foi acordado entre a CNB (Confederação Nacional dos Bancários da CUT) e a FEBRABAN (Federação Brasileira dos Bancos) um plebiscito junto à categoria bancária para decidir sobre a eliminação da gratificação por tempo de serviço, que seria incorporado nos salários dos atuais trabalhadores e, em troca, os bancos se comprometiam a pagar uma indenização no valor de R\$ 1.100,00 (valor de set/2000). Venceu a proposta defendida pelos bancos da troca do direito por um valor monetário, pois prevaleceu, na categoria, o sentimento de que seria melhor receber uma quantidade em dinheiro do que valorizar o salário com o tempo, pois o bancário não tem qualquer segurança sobre se permanecerá ou não no emprego. No caso dos metroviários, o direito da gratificação por tempo de serviço foi perdido em dissídio coletivo no ano de 2000, e recuperado também em outro dissídio, em 2003, o que mostra uma mudança de ventos no posicionamento da Justiça do Trabalho, acompanhando o sentimento de mudança presente na sociedade, com a eleição de 2002. Esta, portanto, foi a única categoria analisada que manteve o respectivo benefício. A questão da gratificação por tempo de serviço também sofreu restrições em categorias do sistema financeiro não bancário e de telecomunicação.

Outro tema novo e controverso, que adquire alguma importância nas negociações no período recente, é a flexibilização da jornada de trabalho, também co-

Resumo comparativo da remuneração e benefícios da telefônica e empresas contratadas

	TELEFÔNICA	CONTRATADAS
Piso salarial	2002 - R\$520,00 2003 - R\$562,00	2002 - R\$435,00 2003 - R\$458,92
Assistência médica	Sim	Sim
Valor da contribuição de assistência médica	1% do salário extensivo aos dependentes	50% do plano não extensivo
Tiquete-refeição (valor)	2002 - R\$10,00 2003 - R\$11,00	2002 - R\$5,50 2003 - R\$6,00
Quantidade de tickets	2002 - 24 tickets (inclusive férias) 2003 - 26 tickets (inclusive férias)	Variável - depende dos dias úteis do mês
Cesta básica - vale	Sim. Valor de R\$68,00	Sim. Valor de R\$25,00
Gratificação por dirigir veículo	Sim, em 2002: R\$ 4,32 por dia Em 2003: R\$ 4,67 por dia.	Não tem
Gratificação de férias	Em 1998 foi incorporada ao salário, restando o 1/3 constitucional.	Não tem
Adicional de insalubridade	Conforme a lei - 40% do salário mínimo	Não tem
Adicional de periculosidade	6%, 11% e 22,5%	Para as empresas que praticam 30%
Adicional noturno	O previsto em lei	O previsto em lei
Bolsa-escola	O previsto em lei	O previsto em lei
Auxílio-creche	Sim, em 2002: R\$140,45. Em 2003: R\$168,54	Não tem
Auxílio para filhos excepcionais	Sim	Não tem
Plano de previdência privada	Sim	Não tem
Horas extras	Banco de horas: 50% e 100%.	Banco de horas: 50% e 100%.
PLR	Sim, conforme o cumprimento das metas pode ser de 4 remunerações	Não tem

Fonte: Sintetel - Campinas (2004). Apud Uchima, 2005

nhecida como banco de horas, que é uma realidade em muitos subsetores: vigilantes, sistema financeiro não bancário, telecomunicação, condutores, *telemarketing* e comércio. A compensação da jornada já era algo previsto, só que em um intervalo mais curto, de uma semana. O grande problema, entretanto, é que a regulamentação do banco de horas¹⁸ nos subsetores analisados não prevê qualquer contrapartida por

18. Lei 9.061/1998 e MP 1709/98.

parte da empresa. Tudo é objeto de “livre negociação” entre as partes, abrindo espaço para verdadeiros absurdos: instituição do banco de horas sem previsão de um período prévio de convocação, de limite para a sua utilização, nem de formas transparentes de acompanhamento e compensação das horas depositadas. Em geral, o banco de horas significa um aumento da racionalização da utilização do tempo de trabalho, pois permite a utilização da jornada, no decorrer do ano, conforme as necessidades da empresa. A implementação deste tema sofre crescente resistência dos trabalhadores, porque, além de desorganizar a vida social e familiar, traz diversos problemas de saúde.

Em síntese, com relação ao tempo de trabalho, pode-se observar uma intensificação do ritmo (praticamente existente em todos os subsetores), mas que não é objeto de regulação coletiva em qualquer um deles; a adoção de jornadas flexíveis, através da introdução do banco de horas; e novas formas de estruturação da jornada de trabalho (vigilantes 12 x 36). Em todo o caso, é nítido que há um prolongamento da jornada para o tempo social, pois algumas categorias acabam trabalhando para além da jornada formal ou levam trabalho para casa.

As cláusulas incluídas nem sempre significam acréscimo da regulação pública ou de novos direitos. Por um lado, pode-se destacar outras perdas, nos subsetores pesquisados: restrição à estabilidade ao doente ou acidentado (*telemarketing*); extinção das diárias de viagem e das horas extras, quando o trabalhador está de sobreaviso; redução do abono de férias (telecomunicações); introdução do trabalho aos domingos (comércio); redução do adicional noturno e de hora extraordinária (condutores); e redução do horário de almoço (vigilantes).

Por outro lado, os principais avanços detectados nos subsetores foram: a introdução ou melhora de algum benefício social (auxílio-funeral, abono por aposentadoria, seguro de vida), muitas vezes como compensação de um reajuste menor dos salários; a introdução do tema qualificação profissional; jornada de 6 horas (*telemarketing*); o estabelecimento de negociações com as terceirizadas (*telemarketing*) e; a não discriminação racial e de gênero (bancários). Em geral, as novas conquistas foram limitadas, concentrando-se em aspectos relacionados com uma temática mais geral que ganhou espaço na sociedade. O volume de conquistas, em comparação com a década de 80 e início da década de 90, é bem menos expressivo. Os dirigentes, em boa parte do período, consideravam como conquista a própria manutenção dos direitos sociais inscritos no convênio coletivo.

Outro aspecto com grande incidência nas relações de trabalho é a terceirização, pois, em geral, significa uma condição de trabalho, de remuneração e de benefícios inferior à da empresa mãe, além de facilitar à empresa principal ter maior possibilidade de flexibilização caso haja uma oscilação brusca na economia ou no setor do qual faz parte, pois ela não assume a responsabilidade da gestão da força de trabalho, repassando simplesmente para a terceirizada os problemas de ajustes. O caso dos telefônicos é um exemplo bem ilustrativo para indicar as diferenças entre o trabalhador da empresa principal e o terceirizado. Apesar das perdas significativas sofridas pelos trabalhadores da Telefônica, não há comparação entre os benefícios e

a remuneração do trabalho. Em todos os aspectos constantes nos contratos coletivos, os terceirizados têm uma contratação pior. Mesmo quando mantêm o mesmo benefício, o seu valor é inferior ao da empresa principal.

Em síntese, apesar da manutenção de grande parte das cláusulas constantes nos instrumentos normativos, a tendência prevaiente no período foi de uma flexibilização das relações de trabalho, que pode ser evidenciada pela introdução de novos temas nas negociações coletivas em relação à remuneração (PLR e abono), à jornada (banco de horas) e às formas de solução dos conflitos (CCPs). Em segundo lugar, há uma dificuldade dos sindicatos em regular as mudanças em curso na década de 90. Por exemplo, a questão da inovação tecnológica não é objeto de regulação de nenhuma categoria analisada, assim como o ritmo de trabalho. Outras questões foram impostas pelo poder discricionário das empresas sem que houvesse espaço para negociá-las, tentando aproveitar brechas na legislação ou burlando a regulação vigente (terceirização, trabalho comissionado, jornada de 12 x 36). Portanto, as empresas adquiriram, no contexto de crise e de mudanças na década, um maior poder na determinação das condições de uso e remuneração do trabalho. Isto quer dizer, como afirmado anteriormente, que o processo de flexibilização se deu não por meio da derrogação de normas legais, mas pela dinâmica do mercado de trabalho e das inovações organizacionais, com o avanço da terceirização, da subcontratação, da informalidade e do desrespeito dos direitos vigentes, dos programas de metas, da alta rotatividade e da reinterpretação das normas e da legislação. Neste sentido, foi possível identificar que a flexibilização é mais intensa do que a desregulamentação das normas coletivas ou da legislação. Isto é, na derrogação de cláusulas dos contratos coletivos a flexibilização não foi tão intensa, mas se concretizou na dinâmica da regulação do emprego, com a introdução de novos temas e dos que não foram objeto de normatização coletiva e pública.

Assim, ao indicar as novidades que nos permitem enxergar as tendências das relações de trabalho em um quadro marcado por uma crise econômica e por importantes inovações tecnológicas e organizacionais, não se pode menosprezar a grande heterogeneidade do setor terciário, a partir da amostragem escolhida, o que dificulta uma comparação mais detalhada da normatização de cada segmento. Em outras palavras, a marca do setor terciário, do ponto de vista da regulação do trabalho, é a heterogeneidade, o que evidencia a importância da regulação pública, inclusive estatal/legal, como garantia de um patamar mínimo de civilidade ao mercado de trabalho. A ampliação da regulação via convenção coletiva depende fundamentalmente do fortalecimento do poder sindical, o que significa encontrar formas de superar a forte segmentação e heterogeneidade na perspectiva de estabelecer temas e reivindicações que possam ter um caráter mais universal.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O contexto dos anos 90, marcado pela crise econômica, pela reestruturação produtiva, pela desestruturação do mercado de trabalho e por mudanças estruturais

na sociedade brasileira, foi adverso à ação sindical e à regulação pública do trabalho, explicando os fatores que levaram a uma piora nos indicadores sindicais e a uma maior flexibilização das relações de trabalho. No entanto é preciso fazer uma ressalva: eles melhoraram em 2004, ano caracterizado pelo crescimento econômico e também pelo aumento do número de greves, da taxa de sindicalização e de conquista de aumento real de salário por um contingente significativo de categorias (algo que não acontecia desde o início do Plano Real).

As transformações nos segmentos estudados do setor terciário aprofundaram a heterogeneidade da base social do sindicalismo. Os novos segmentos surgidos são expressão das mudanças em curso, caracterizados, por enquanto, pela pequena capacidade de mobilização. Os setores tradicionais e com maior tradição sindical sofreram um processo de reestruturação, com importantes mudanças na composição e no perfil dos trabalhadores. Portanto, a tendência foi de acentuar a segmentação e dificultar a possibilidade de uma ação coletiva.

Em relação à regulação, houve um processo que fortaleceu a tendência de flexibilização das relações de trabalho, apesar de a desregulamentação ter ficado mais concentrada em empresas estatais (ou ex-estatais). Uma flexibilização ocorrida a partir da introdução dos novos temas em relação à remuneração e jornada e pela dificuldade dos sindicatos em regular o processo de trabalho emergente com as inovações tecnológicas e organizacionais, possibilitando maior poder às empresas na determinação das condições de uso e remuneração do trabalho.

No contexto de crise, os sindicatos buscaram ampliar as estratégias para enfrentar a nova realidade, combinando ações gerais em conjunto com a central ou em articulação com a sociedade, mas prevaleceu uma tendência, inclusive natural ao contexto, de desenvolver ações de defesa e de preservação da representatividade junto aos trabalhadores de base.

Portanto, as mudanças ocorridas no sindicalismo e na regulação do trabalho são parte não somente das alterações provocadas pelas inovações tecnológicas; integram um processo de transformações estruturais vivenciadas pela sociedade, que colocam riscos, mas também podem abrir novas oportunidades à ação coletiva, desafiando o movimento a repensar as estratégias e desenvolver bandeiras gerais que sejam capazes de universalizar lutas e aspirações da classe trabalhadora brasileira.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMO, L. *Mercado de trabajo, flexibilización y nuevas formas de regulación*. Campinas: CESIT; IE/UNICAMP, 2000. (Cadernos do CESIT, 29).
- BALTAR, P. Estrutura econômica e emprego urbano na década de 90. In PRONI, Marcelo; WILNES, Henrique (Orgs.). *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: UNESP, Campinas: IE/UNICAMP, 2003.
- DIEESE. *A remuneração variável em bancos privados selecionados*. São Paulo, dez. 2000. (Estudos Setoriais, 11).

DIEESE. *Um balanço da participação dos trabalhadores nos lucros e resultados das empresas 1996-1999*. São Paulo, 2000. (Pesquisa DIEESE, 16).

ESPANHA, P. Individualização, fragmentação e risco social nas sociedades globalizadas. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, [S.l.], n. 63, out. 2002.

KREIN, J. D.; TEIXEIRA, M. *A materialização da flexibilização: as experiências de CCPs*. Campinas, 2001. (Cadernos Debate & Reflexão, 12).

KREIN, J. D.; OLIVEIRA, M. A.. Mudanças institucionais e relações de trabalho: 1995-1998. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 6., 1999. Belo Horizonte. *Anais da ABET*. Belo Horizonte: ABET, 2000. p. 639-672.

KREIN, J. D. *Análise do impacto e da efetividade das principais alterações legais no padrão de relações de trabalho no setor metalúrgico, entre 1996-2000*, 2001. Relatório de pesquisa (preliminar) do projeto "Desenvolvimento Tecnológico, Atividades Econômicas e Mercado de Trabalho nos Espaços Regionais Brasileiros": Projeto de Pesquisa e Formação Técnica DIEESE/CESIT/CNPq. Linha 4 – Mercado e Relações de Trabalho.

OLIVEIRA, M. A. Tendências recentes das negociações coletivas no Brasil. In: SANTANA, M. A.; RAMALHO, J. R. *Além da fábrica*. São Paulo: Boitempo, 2003.

SIQUEIRA NETO, J. F.; OLIVEIRA, M. A. *As negociações coletivas no contexto do Plano Real*. Campinas: IE/UNICAMP, 2002. (Cadernos do Cedit, 28).

TUMA, F. *Participação dos trabalhadores nos lucros ou resultados das empresas no cenário de flexibilização das relações de trabalho*. 1999. Tese (Doutorado)-IE/UNICAMP, Campinas, 1999.

UCHIMA, R. *Flexibilização das relações de trabalho na Telefonica SP*. Campinas: IE/UNICAMP, 2005. Relatório de Pesquisa CESIT/DIEESE/CNPq.

Quadro 1

Balanco das principais alterações das relações de trabalho em subsetores selecionados entre 1995-2003

CATEGORIA	NOVIDADES	PERDAS	GANHOS	OBSERVAÇÕES
Telefônicos - SP	Banco de horas PLR PDV Avaliação por desempenho	Queda no poder de compra dos salários. Regras do sobreaviso ¹ . Extinção de diárias de viagem e horas extras (sobreaviso). Produtividade. Intensificação do ritmo e prolongamento da jornada. Gratificação por tempo de serviço. Abono de férias (70% de um salário)	Negociações com terceirizadas	Descentralização e pulverização, com a terceirização, que tem benefícios e remuneração bem menores. Crescem os terceirizados com um padrão de regulação bastante inferior. O sindicato perde força na regulamentação do trabalho na empresa
Telemarketing - SP	Categoria nova: avanço na regulação do trabalho	Restrição à estabilidade de ao doente ou acidentado	Jornada de 6 horas p/ operadores. Aumento dos benefícios	É um trabalho com grande rotatividade e sujeito a doenças profissionais (Ex. LER)
Bancários	PLR Abono Jornada - mudança pretendida pelos bancos, mas não concretizada Barganha de direitos	Reajuste abaixo da inflação após Plano Real. Gratificação por tempo de serviço. Emprego	Política contra discriminação. Negociações nacionais e centralizadas. Aumento dos benefícios	A flexibilização ocorreu na vida real: plano de metas, intensificação do ritmo de trabalho, jornada do comissionado, remuneração flexível etc.
Transporte - condutores	Alteração da jornada Banco de horas	Perda salarial Redução do valor da hora extra e adicional noturno. Diminuição da estabilidade provisória no emprego no retorno de acidente. Comissão de garagem	Não houve conquistas	Desregulamentação do setor, com a entrada dos perueiros
Metroviários	---	Perda salarial Anuênio	Manutenção das cláusulas sociais	---
SEAAC - Sindicato dos Empregados de Agentes Autônomos do Comércio	Abono Banco de horas CCPs	Reposição salarial abaixo da inflação - perda salarial	Seguro de vida	---
O SINDEEPRES - Sindicato dos Empregados de Prestação de Serviços a Terceiros	Banco de horas	Perda salarial - é pequena	---	---

continua

Nota: 1) As horas efetivamente trabalhadas no regime de sobreaviso são remuneradas de acordo com o mecanismo de horas extraordinárias. Como exemplo, se um trabalhador estiver em regime de sobreaviso de 8 horas, ele receberá 1/3 dessas horas. Caso venha efetivamente a ser chamado para trabalhar nesse período, ele receberá essas horas extras normalmente, sendo que a remuneração de 1/3 das 8 horas vira 1/3 do total menos o número de horas efetivamente trabalhadas. No caso da Telefônica, aboliu-se o cartão de ponto em favorecimento às horas marcadas diretamente pelo trabalhador, com a supervisão de seu chefe imediato. O que poderia ser um instrumento de fraude do trabalhador, passou a funcionar justamente de forma contrária, com os chefes pressionando os trabalhadores a não marcarem suas horas extraordinárias trabalhadas.

Quadro 1 - conclusão

Balanco das principais alterações das relações de trabalho em subsetores selecionados entre 1995-2003

CATEGORIA	NOVIDADES	PERDAS	GANHOS	OBSERVAÇÕES
Sindicato dos Securitários	Banco de horas CCPs PLR	Perda salarial (corretores - 19,9% entre 1996/2004) Anuênio	---	---
Comércio shopping Campinas	Regulação do trabalho aos domingos	Poder de compra dos salários. Trabalho aos domingos	---	A convenção coletiva tem pouca importância na regulamentação do trabalho

Quadro 2

Remuneração entre 1996-2003

CATEGORIA	REPOSIÇÃO DA INFLAÇÃO	PLR	ABONO	PISO	OUTROS ADICIONAIS PREVISTOS
Bancários	Não	Sim	Sim	Recomposição dos níveis mais baixos	---
Telefônicos	Não	Sim	Sim	---	---
Vigilantes (1995-2003)	Não	Não	Não	Inclusão de novos pisos	Não
Telemarketing	Sim	Sim	Nada consta	Sim	---
Professores	Não	Não	Sim (1)	---	---
Securitários	Não	Sim	---	---	---
SEAAC - Sindicato dos Empregados de Agentes Autônomos do Comércio	Não	Sim	---	---	---
O SINDEEPRES - Sindicato dos Empregados de Prestação de Serviços a Terceiros	Não	Sim	---	---	---
Terceirização dos telefônicos	Não	Não	Não	Bem mais baixo do que da Telefônica	---
Transporte - São Paulo (1996-2003)	Não	Não	Sim	Perde valor no período	---

continua

Nota: 1) Abono está condicionando a metas e desempenho do professor no ano.

Quadro 2 - conclusão

Remuneração entre 1996-2003					
CATEGORIA	REPOSIÇÃO DA INFLAÇÃO	PLR	ABONO	PISO	OUTROS ADICIONAIS PREVISTOS
Metroviários SP	Não	Não	Sim	Mesmo desempenho do reajuste	Remuneração de férias
Comércio (entre 1995 e 2003)	Perda	Não (geral para categoria)	Não	Ampliação do piso, com introdução de pisos mais baixos (novas funções) e admitem-se salários inferiores aos adolescentes	Produtividade deixa de constar da convenção em 95. O salário recebido é próximo ao piso da categoria

Quadro 3

Adicionais de remuneração em subsetores selecionados entre 1995 - 2003					
CATEGORIA	HORA EXTRA	ADICIONAL NOTURNO	INSALUBRIDADE	GRATIFICAÇÃO POR TEMPO DE SERVIÇO	OUTROS
Bancários	50%	35% sobre a hora norma	Nada consta	Extinto em 2000	---
Telefônicos	50%	40% salário mínimo	Nada consta	Sim	Aposentadoria complementar. Auxílio dirigr
Vigilantes	50%	20%	Nada consta	---	---
Telemarketing	50%	Nada consta	Nada consta	Nada consta	---
Professores	A lei	A lei	A lei	Quinquênio	---
Sistema financeiro não bancário	50%	Nada consta	Nada consta	Em poucos segmentos	---
SEAAC - Sindicato dos Empregados de Agentes Autônomos do Comércio	50%	35%	Nada consta	Dois setores possuem e outros não.	---
O SINDEEPRES - Sindicato dos Empregados de Prestação de Serviços a Terceiros	50%	20%	Nada consta	Não tem	---
Sindicato dos Securitários	50%	Nada consta	Nada consta	Perdeu na maioria dos setores	---

continua

Quadro 3 - conclusão

Adicionais de remuneração em subsetores selecionados entre 1995 - 2003					
CATEGORIA	HORA EXTRA	ADICIONAL NOTURNO	INSALUBRIDADE	GRATIFICAÇÃO POR TEMPO DE SERVIÇO	OUTROS
Terceirização dos telefônicos	50%	20%	Nada consta	Nada consta	---
Transporte - São Paulo	Reproduz lei (já foi de 100%)	Caiu de 50% para 20% (lei)	Nada consta	Nada consta	---
Metroviários	100% sobre a normal	Acréscimo de 50%	Nada consta	1% ao ano	Adicional de férias
Comércio - Campinas (shopping center)	60% em relação à hora normal	Nada consta	Nada consta	Nada consta	Auxílio quebra de caixa, cujo valor caiu no final dos anos 90.

Quadro 4

Principais benefícios em 1995/2003, em subsetores selecionados do setor terciário

CATEGORIA	CESTA ALIMENTAÇÃO	TIQUETE-REFEIÇÃO	CRECHE	CONVÊNIO MÉDICO	FUNERAL	AUXÍLIO - EDUCAÇÃO	ANUIÊNIO	SEGURO DE VIDA	OUTROS
Bancários	Sim	Sim	Sim	Nada consta	Não	Sim	Perdeu em 2000	Não	---
Telefônicos	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Previdência complementar, Filho excepcional; Auxílio dirgir
Vigilantes	Sim	Não	Não	facultativo	Sim	Não	Não	Sim	Invalidez permanente
Telemarketing	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Não	Não	Gratificação aposentadoria
Professores	Não	Sim	Não	Estado	Não	Sim	Sim	Não	abono
Sistema financeiro não bancário	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Não, com exceções	Nada consta	---
Securitários	Sim	Sim	Sim	---	---	---	---	---	---
SEAAC - Sindicato dos Empregados de Agentes Autônomos do Comércio	---	Sim	Sim	---	Sim	---	Sim	Sim	---
SINDEPPRES - Sind. dos Empregados de Prest. de Serv. a Terceiros	---	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	---	---	Abono aposentadoria
Terceirização dos telefônicos	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Não	Não	Não	Benefícios existentes são rebaixados em relação aos da telefônica.
Transporte - São Paulo	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Não	Não	Complementação doente afastado
Metroviários	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	---
Comércio	Não	Não	Não	Não	Sim	Não	Não	Não	Quebra de caixa

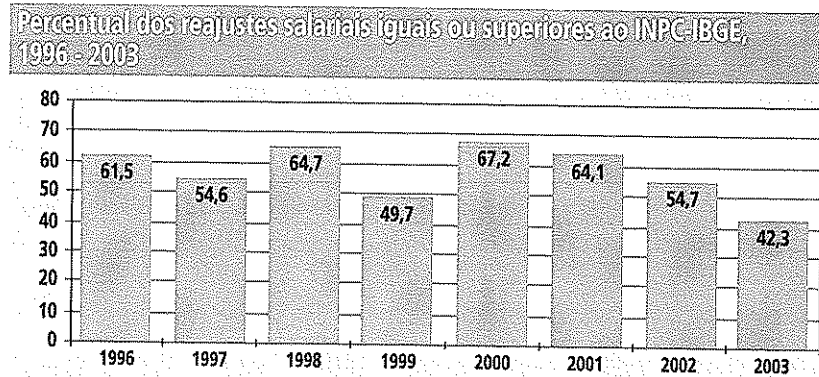
Quadro 5

Cláusulas de flexibilização, em subsetores selecionados entre 1995 e 2003

CATEGORIA	BANCO DE HORAS	PLR	CONTRATOS ATÍPICOS	CCPS	REDUÇÃO SALÁRIO E JORNADA	COMPENSAÇÃO	OBSERVAÇÕES: TIPOS DE FLEXIBILIZAÇÃO VIA MERCADO
Bancários	Não	Sim	Não	Sim	Não	Não	Jornada o comissionado, Correspondente bancário, Substituição de empregados, Horas extras não pagas, Extensão e intensificação da jornada de trabalho/Não
Telefônicos	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Não	PDV, Sobre aviso, Horas extras não pagas, intensificação e extensão da jornada, terceirização
Vigilantes	Sim	Não	Regime parcial de trabalho	Sim	Nada consta	sim	mudanças na forma de organização da jornada de trabalho (ex. 12x 36), Regulamentação da profissão como forma de combate à vigilância clandestina, descanso intrajornada de 30 min.
Telemarketing	Sim	Sim	Não	Não	Não	Sim	os operadores de telemarketing têm jornada de 6 horas
Professores	Não	Abono com metas	ACT	Não	Não	Não	piora nas condições de trabalho, perda autoridade do professor, tamanho da classe
Sistema financeiro não bancário	Sim	Não/sim(1)	Não	Sim	Não	Não	Terceirização, Piora nas condições de trabalho
Terceirização dos telefônicos	Sim	Não	Não	Sim	Não	Sim	A situação do terceirizado é mais precária em todos os sentidos
Transporte - São Paulo	Não	Não	Não	Sim	Não	Não	Desregulamentação do setor, privatização
Metroviário	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Campanha pública do governo contra o sindicato
Comércio Campinas	Sim	Acordos isolados	Não	Sim	Não	Sim	Trabalho aos domingos

Nota: 1) Nos setores mais tradicionais do sistema financeiro há negociação de PLR. Nas terceirizadas em geral não.

Gráfico 1



Fonte: DIEESE, 2004

Modernização econômica, Estado e relações de trabalho no Brasil

José Otávio de Souza Ferreira*

1. INTRODUÇÃO

Desde o início dos anos 90, várias iniciativas de modernização da ordem econômica foram propostas no Brasil, sob o argumento de que era preciso adequar as instituições que regulam as atividades econômicas aos novos requisitos da concorrência capitalista. Entre outras medidas, as destinadas à regulação do mercado de trabalho, e mais especificamente, as normas contratuais, individuais e coletivas que regem a relação de emprego, têm sido objeto de acirradas discussões. Durante o governo FHC, modificações pontuais causaram alterações profundas na regulação do trabalho nacional. Nos últimos anos, o debate sobre a reforma trabalhista recolocou em questão o papel do Estado e, em especial, as funções destinadas à Justiça do Trabalho.

Este texto visa apresentar algumas reflexões sobre as mudanças no papel do Estado em relação à organização econômica e social, desde os anos 90, e como isso se refletiu no mundo do trabalho, para melhor compreendermos os impactos da modernização tecnológica no setor terciário da economia brasileira sobre as relações de trabalho, o sindicalismo e a negociação coletiva.

Encontra-se dividido em quatro seções. A primeira mostrará como a crise econômica nos países centrais do capitalismo forjou novos arranjos socioeconômicos, incentivando inovações tecnológicas e organizacionais por parte das empresas, com reflexos diretos na atuação reguladora do Estado e no mercado de trabalho. A segunda discutirá como essas mudanças influíram nas ações do Estado brasileiro, no tocante às relações de trabalho, ao sindicalismo e às negociações coletivas. A terceira apresentará alguns reflexos dessas mudanças sobre o Poder Judiciário Trabalhista. Por fim, são feitas considerações referentes aos impactos de tais mudanças nas relações de trabalho presentes no setor terciário.

* Juiz do Trabalho Titular da Vara de Mogi Guaçu-SP, pós-graduado em Direito Processual Civil pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (USP); Mestre em Economia Social e do Trabalho pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP) e; Membro do Conselho Deliberativo e de Programas da Escola da Magistratura da Justiça do Trabalho da 15ª Região - EMATRA-XV. E-mail: joseferreira@trt15.gov.br

2. CRISE E MUDANÇAS

Entendemos ser imprescindível, para este estudo, uma breve análise sobre os fatores que levaram as empresas a buscar uma modernização tecnológica e organizacional, como isso repercutiu no papel regulador do Estado, causando-lhe mudanças, e como tais mudanças refletiram no âmbito das relações de trabalho dos países de capitalismo avançado.

A partir dos anos 80, o objetivo das políticas econômicas dos países capitalistas centrais passa a ser a intensificação do combate à inflação através de políticas monetárias restritivas, o controle do déficit público e a abertura dos mercados, especialmente o comercial e o financeiro¹.

Os principais resultados desta guinada de rumos na economia mundial foram a queda da inflação, o encarecimento do dinheiro, através de forte elevação das taxas de juros, acompanhados do crescimento da liberalização e desregulamentação dos mercados financeiros domésticos, com a finalidade de atrair novos investimentos. Era a globalização financeira que se difundia no mundo capitalista.

Esse mercado financeiro globalizado e desregulamentado que se constituiu passou a ser o centro de atração para a valorização do capital, alterando-se sua forma preferencial de acumulação, que migra da esfera produtiva para a financeira, em busca de lucros maiores e mais rápidos, submetendo toda a esfera produtiva a esta lógica, configurando uma nova ordem social, com sérias implicações para o mundo do trabalho.

Tais mudanças no nível macroeconômico refletiram rapidamente no nível microeconômico trazendo dificuldades de financiamento para as empresas, em uma época de fraco desempenho das taxas de crescimento da economia, de encarecimento dos custos de produção e de acirramento da competição trazida pela abertura dos mercados.

Para Dedecca (1999, p. 60), "a situação de instabilidade econômica exigia das empresas um processo de reorganização produtiva capaz de viabilizar, ao menos, a própria sobrevivência."

A partir desse contexto de busca de liquidez e de preferência pela valorização da riqueza no mercado financeiro global, do fraco crescimento da economia e do acirramento da competição intercapitalista, as empresas são impelidas a buscar novas formas de produzir e de organizar a produção para que possam atrair capitais e financiamentos através do mercado financeiro, onde os juros ainda são os menores.

Dedecca (1999, p.60) diz que "a reorganização das empresas nos países industrializados, após 1975, esteve sempre orientada pela tríade flexibilidade-competitividade-qualidade."

O grande desafio para as empresas era conseguir transformar custos fixos em variáveis, com ganhos no custo final do produto, sem se descuidarem da qualidade para se tomarem mais competitivas.

1. Acreditava-se que a abertura comercial, em um cenário de restrição monetária e de déficit público controlado, levaria a um acirramento da competição intercapitalista, com reestruturações produtivas que possibilitariam a queda dos preços nos diversos mercados, através de um processo que ficou conhecido como "desinflação competitiva". Já a abertura dos mercados financeiros apresentava-se como uma exigência para a atração de investimentos externos e de financiamento.

A busca da flexibilidade é realçada por Standing (1999), como o marco de um novo período que se inicia para o trabalho, em que sua regulação pelo estatuto, legal ou convencional, cede lugar à crescente regulação pelo mercado. Na verdade, há uma nítida e maliciosa confusão entre os marcos regulatórios que conferiam segurança ao mundo do trabalho e rigidez. Rígida passa a ser toda regra que a empresa não consegue alterar para atender ao ritmo desejado da produção.

No pós-guerra, o mercado de trabalho sofreu um processo de institucionalização, no qual as negociações e regulamentações de seu funcionamento foram delegadas a instituições representativas dos empregadores e dos empregados, como sindicatos, centrais sindicais e associações, com a participação do Estado, que produziram normas homogêneas para categorias profissionais ou setores da atividade econômica, com a predominante salvaguarda de interesses públicos ou coletivos dos trabalhadores.

Comentando este processo nos países centrais do capitalismo, Dedecca (1997, p. 84) afirma que:

"A crescente legitimação dos sistemas de negociação coletiva e da função reguladora das relações de trabalho exercida pelo Estado foi tomada como um processo de institucionalização do mercado de trabalho. Isto é, um padrão de relações caracterizado pelo estabelecimento de uma associação direta entre as partes envolvidas foi progressivamente deslocado por um outro, no qual as negociações eram feitas pelas representações políticas (instituições) dos atores, com a participação do Estado. A dimensão pública dessas relações predominou sobre a dimensão privada. Esse padrão de organização foi sistematicamente questionado pelas empresas a partir da segunda metade dos anos 70."

Tal questionamento incluiu fortes pressões políticas sobre os Estados para que se distanciassem ou fragilizassem suas atuações nos diferentes sistemas nacionais de relações de trabalho, de modo a favorecer as negociações diretas entre empresas e trabalhadores, valorizando a primeira como locus adequado para as tratativas negociais.

O quadro de relações de trabalho surgido desse novo contexto produtivo foi assim descrito por Dedecca (1999):

"Quanto às relações de trabalho, as empresas não somente forçaram a desarticulação do sistema anterior², como agiram também no sentido de organizar regras próprias de utilização do trabalho que fossem compatíveis com as novas condições econômicas. Dois foram os fronts de ação das empresas: o Estado, do qual objetivavam obter uma ação ativa no movimento de

2. Dunlop (1978) formula um conceito de sistema para o estudo das relações entre Estado, empresários e trabalhadores em países industrializados. Utiliza a denominação de sistema de relações industriais para estudar o relacionamento existente entre tais atores sociais, que interagem através de instituições que os representam, como organizações sindicais patronais e laborais, respeitando reciprocamente as normas, legais ou convencionais, então elaboradas.

desregulamentação das relações de trabalho, e as negociações coletivas, com o intuito de criar novas condições de relacionamento direto capital-trabalho. As empresas, no campo das negociações coletivas, procuraram flexibilizar o uso do trabalho por meio de três vias de acesso:

- 1) recomposição de seu poder sobre a organização das suas estruturas ocupacionais, com o objetivo de ampliar a autonomia na alocação e mobilidade do trabalho nas plantas produtivas;
- 2) mudanças na forma de gestão e uso do tempo de trabalho, com a incorporação da flexibilidade e da modulação da jornada de trabalho; e
- 3) alteração das regras e normas de determinação dos salários, com crescente individualização do processo.”

DEDECCA (1997, p. 36-37) se refere ao conjunto de mudanças na economia, a partir da década de 70, como um processo de “modernização econômica”, englobando a modernização tecnológica, a flexibilização das relações de trabalho e a modernização do aparelho do Estado. Identifica a ocorrência dessas mudanças em três momentos distintos:

“Um primeiro, logo depois do choque do petróleo de 1973, quando as economias desenvolvidas foram obrigadas a investir em programas de redução do consumo energético, em especial de petróleo. Nessa fase, o país que executou um ajustamento radical foi o Japão, em grande medida determinado pela sua excessiva vulnerabilidade em relação ao suprimento externo de petróleo. O segundo momento desenvolveu-se entre 1979 e 1984, durante os anos de recessão econômica criada pela política americana do dólar forte e pelo segundo choque do petróleo. Os Estados Unidos e as principais economias européias adotaram políticas de modernização econômica, com alterações nas funções reguladoras do Estado sobre a economia e o mercado de trabalho e também nas relações de trabalho, obtidas por modificações nos sistemas nacionais de proteção social e nos sistemas de negociação coletiva. Adotaram também programas de racionalização produtiva postos em marcha pelas empresas, orientados fundamentalmente pela incorporação rápida de novos equipamentos, pela desverticalização das unidades de produção e pelo redirecionamento dos grandes grupos no sentido das atividades e mercados considerados com melhores perspectivas. O último momento desenvolveu-se depois de 1985-1986, mas, sobretudo, durante a recessão do início dos anos 90. Novas medidas de desregulamentação econômica e das relações de trabalho foram adotadas pelos governos, enquanto as negociações coletivas alimentaram um processo de descentralização (focalização) das relações de trabalho. Por outro lado, a modernização produtiva articulou a incorporação de novos equipamentos com a implementação de novos métodos de organização da produção. Essa onda de modernização estendeu-se a

todos os países desenvolvidos, transbordando de maneira bastante limitada e desigual para os países em desenvolvimento.”

A flexibilidade na utilização do trabalho materializa-se, principalmente, pela liberdade de contratar e demitir funcionários sem ônus ou limitações, em que a utilização de serviços terceirizados pelas empresas passa a ser largamente utilizada. Mas também significa uma maior mobilidade na utilização da mão-de-obra no interior da empresa sem a rigidez anteriormente existente, que vinculava tarefas, salários e jornada de trabalho de forma estável e regular, permitindo um maior controle dos sindicatos sobre o processo produtivo. O objetivo é favorecer a multifuncionalidade laboral, em que o trabalhador, individualmente ou em grupos, deve participar da organização da produção com o intuito de maximizar os resultados da empresa na busca de competitividade e qualidade. A contratação por prazo determinado, a demissão imotivada e o trabalho em células produtivas, nas quais cada trabalhador desempenha bem mais de uma função, são exemplos desse tipo de flexibilização.

Já a flexibilidade da remuneração (Tuma, 1999) foi alcançada através das novas formas de pagamento do trabalho, que buscam uma desvinculação do rígido sistema anterior de remuneração de tempos pré-determinados de trabalho, como a semana, o mês, com reajustes salariais em percentuais uniformes, fixos e indexados, abrangendo uma categoria de trabalhadores e empresas, para novas formas de premiações por ganhos produtivos e pelo pagamento de resultados individuais e/ou coletivos, em que a participação nos lucros e resultados das empresas constitui um exemplo paradigmático.

A flexibilização da jornada de trabalho buscou adequar temporalmente a produção às flutuações da demanda, por meio de novos métodos produtivos e organizacionais relativos à utilização do tempo de trabalho contratado, em dois movimentos principais: por um lado, as empresas buscaram adequar a produtividade do ativo, através de um tempo maior ou menor de utilização dos equipamentos, em conformidade com o ritmo da demanda e, por outro, buscaram eliminar custos do trabalho desnecessários e ligados à jornada, como a eliminação de tempos mortos e de horas extras remuneradas, em busca de maior produtividade do trabalho por hora trabalhada³.

Dessa combinação surgiram e se difundiram novidades relativas à organização da duração do trabalho, como a anualização da jornada de trabalho, entre nós conhecida como banco de horas, a proliferação do trabalho em turnos ininterruptos de revezamento, o trabalho em tempo parcial, o trabalho aos domingos, a diminuição e o fracionamento do período de férias, a diminuição dos descansos intervalares, a contratação por prazo determinado, com jornadas extravagantes, entre outras. Tais modificações praticamente destruíram aquele quadro homogêneo de organização da jornada laboral e da vida social dos trabalhadores, típico do sistema taylorista-fordista de produção, e trouxeram a intensificação do trabalho.

3. Reboani e Garona (1991, p. 53) explicitam os conceitos de produtividade por ativo como a relação entre valor agregado e efetivo empregado e produtividade do trabalho por hora trabalhada como a relação entre valor agregado e as horas efetivas trabalhadas.

Dentro dos diversos sistemas de relações de trabalho dos países industrializados, no final da década de 70, a resistência apresentada pelos sindicatos de trabalhadores, com variações de grau e intensidade, viu-se fragilizada em face das políticas conservadoras de combate a inflação, com elevação das taxas de juros, diminuição dos níveis de investimentos, modernização tecnológica e organizacional das empresas, altos índices de desemprego e mudanças no perfil das contratações, que ocasionaram um processo de desagregação das ocupações homogêneas, até então existentes e uma forte diminuição dos índices de sindicalização. A Tabela 1 compila dados sobre a evolução da taxa de desemprego e dos dias de greve no setor industrial de países capitalistas centrais selecionados.

Tabela 1
Evolução na taxa de desemprego e dos dias de greve no setor industrial em países e em períodos selecionados

Países	1960/1965		1975/1980		1985/1990	
	Desemprego ⁽¹⁾	Greve ⁽²⁾	Desemprego ⁽¹⁾	Greve ⁽²⁾	Desemprego ⁽¹⁾	Greve ⁽²⁾
Alemanha	0,6	18,3	3,2	44,1	5,9	4,1
Bélgica	2,0	63,0	6,4	195,8	10,8	---
Finlândia	1,8	143,7	4,4	520,7	4,9	343,2
França	1,7	146,3	4,6	154,2	9,1	34,7
Itália	5,1	648,4	6,6	940,0	9,6	218,3
Espanha	2,3	14,1	5,5	1.089,8	17,5	433,6
Suécia	1,6	3,8	1,9	220,3	2,4	121,2
Inglaterra	2,4	128,3	5,0	521,7	10,0	117,5
Total⁽³⁾	2,1	1165,9	4,8	3.686,6	9,0	1.272,6

Fonte: ILO (vários anos) Yearbook of Labour Statistics, OECD (vários anos) Economic Outlook, in Pochman, M. Políticas do trabalho e de garantia de renda no capitalismo em mudança: um estudo sobre as experiências da França, da Inglaterra e do Brasil desde o segundo pós-guerra aos dias de hoje. São Paulo, LTr, 1995, p.46.

Nota: 1) Desemprego em %; 2) Greves em mil; 3) média para a taxa de desemprego e o valor absoluto total para os dias de greve

É visível o crescimento da taxa de desemprego nos países capitalistas selecionados na década de 70 em comparação à década anterior, bem como sua elevação ainda maior na década de 80. Por outro lado, os dias de paralisação do trabalho em razão de greves aumentam de forma significativa nos anos 70 e regridem, drasticamente, na década de 80, apesar do crescimento do desemprego, numa demonstração de retração da resistência sindical, minada pelo forte desemprego.

As organizações sindicais profissionais sentiram seu poder de resistência abalado pelo desemprego em massa, pelas políticas econômicas e sociais de cunho liberal adotadas pelo Estado e também pela desagregação das ocupações, em parte decorrente da externalização da produção praticada pela grande indústria, em parte decorrente da forte inovação tecnológica causadora da "destruição criadora" profetizada por Schumpeter (1961).

O Estado, premido por contenções fiscais, pela rigidez das políticas monetária e cambial, pelo custo do sistema de proteção social construído no pós-guerra e pelo desemprego crescente que agravava suas condições de arrecadação e financiamento do aludido sistema protecionista, cede às pressões empresariais para desregu-

lamentar o mercado de trabalho, favorecendo e incentivando a negociação coletiva descentralizada que, por sua vez, criou as situações e mecanismos necessários para a adoção do trabalho flexível.

3. AS MUDANÇAS E O BRASIL

O Brasil se inseriu no processo de globalização da economia nos anos 90, após uma década de crise e de desencontros em relação à escolha de um projeto nacional de desenvolvimento.

Apesar do fraco desempenho da economia brasileira na década de 80, é nela que se consolida o poder político do movimento sindical, constatando-se uma ampliação das negociações coletivas de trabalho, além de um aumento da taxa de sindicalização e do número de greves, com um início da participação institucional dos sindicatos na gestão política do Estado, em movimento contrário ao ocorrido na Europa, em países centrais do capitalismo, onde o sindicalismo estava em crise.

Tal contraste encontra fundamento nos mecanismos de proteção da economia brasileira, cujo processo de modernização ocorria de forma lenta e em setores específicos, sem exposição à agressiva concorrência internacional, ao baixo nível de desemprego nacional verificado na maior parte da década de 80, lastreado no lucro inflacionário das empresas e nos baixos índices de produtividade, e no processo de redemocratização do país.

Todavia, o governo Sarney, com os sucessivos problemas econômicos enfrentados, não reuniu condições para levar adiante qualquer reforma significativa no sistema de relações de trabalho brasileiro, que voltaria a ser discutido por ocasião da Assembléia Nacional Constituinte.

No foro Constituinte, os parlamentares decidiram encaminhar a discussão sobre o sistema de relações de trabalho em suas comissões e subcomissões temáticas, emergindo diversas posições teóricas moldadas pelas diversas composições de interesses. De um lado, aglutinavam-se os partidos e parlamentares que prestigiavam a unicidade sindical, a manutenção das contribuições sindicais compulsórias, a estrutura sindical, bem como o poder normativo da Justiça do Trabalho, porém, com um controle estatal mais tênue sobre a gestão dos sindicatos. De outro, os defensores da liberdade e da autonomia sindical.

O processo constituinte depurou as posições contrapostas e "o resultado do debate constitucional foi francamente favorável à eliminação dos mecanismos de intervenção na vida política e administrativa dos sindicatos e à preservação dos fundamentos do modelo sindical oficial, refletindo uma coalizão de interesses na qual estava representada a maioria das federações e confederações, patronais e de trabalhadores, a USI e a CGT, incluindo aí as lideranças emergentes do sindicalismo de resultados. A CUT, que defendia um regime de liberdade sindical com base em uma extensa legislação de sustento, foi isolada e sofreu uma derrota, mas seus próprios dirigentes reconheceram o pouco empenho da Central nessa matéria." (Oliveira, 2002, p. 288-289)

A Constituição Federal de 1988, ao contrário da tendência desreguladora e flexibilizadora que já imperava nos países de economia avançada, numa demonstração de força política da classe trabalhadora, elevou à categoria de direitos sociais importantes direitos trabalhistas, individuais e coletivos, presentes nos artigos 7 a 11, os quais não cabem aqui enunciar.

Entretanto, a nova carta política, atendendo aos apelos conservadores dos empresários e de parte expressiva do movimento sindical, ao mesmo tempo em que consagrou a liberdade sindical, deixou intocada a unicidade sindical por categoria, na base territorial mínima equivalente à área de um município, manteve e ampliou as contribuições sindicais pecuniárias compulsórias, bem como manteve intocado o poder normativo da Justiça do Trabalho, fatores que limitam a eficácia do processo de negociação coletiva entre os atores sociais.

Em resumo, se por um lado a Constituição Federal de 1988 trouxe significativos avanços para as relações de trabalho no Brasil, por outro, pecou pela timidez com que reestruturou as relações de trabalho, em especial o movimento sindical, mantendo intactos mecanismos que desestimulam a negociação coletiva e a atividade sindical.

A década de 90 começa marcada pelo resultado da eleição direta à Presidência da República de 1989, que elegeu como chefe de Estado e de governo Fernando Collor de Mello, legítimo representante de parcela conservadora da sociedade brasileira. Assim, não tardaram a chegar ao Brasil as mudanças econômicas já vividas pelos países de capitalismo central, cujos pressupostos básicos eram a diminuição da participação do Estado na economia, a abertura e a desregulamentação dos mercados, com vistas à constituição e ao desenvolvimento de um mercado financeiro alinhado com os países capitalistas do mundo desenvolvido, capazes de eleger e direcionar os investimentos mais lucrativos e, portanto, mais eficientes e adequados, segundo a lógica do capital.

As mudanças de paradigmas de conformação e atuação do Estado em relação à economia trouxeram mudanças significativas para a sociedade brasileira, em especial para as relações de trabalho, com forte impacto sobre a dinâmica do movimento sindical e das negociações coletivas de trabalho na década de 90.

Mudou o sistema de crenças em relação ao Estado. Fortes e novos questionamentos surgiram em relação ao seu papel diante dos problemas sociais e econômicos, ao seu tamanho e, principalmente, ao tamanho de seus gastos, acarretando profundas mudanças na definição do espaço público-privado, com reflexos decisivos para o campo das políticas públicas (ver Müller, 1990). A contra-revolução liberal ganhava espaço no cenário político nacional.

No âmbito das relações de trabalho brasileiras, tais mudanças foram internalizadas como imperativo de flexibilização e desregulamentação das relações laborais, com forte apelo à negociação coletiva direta entre empresas e empregados ou seus respectivos sindicatos.

Logo em 1991, o governo encaminhou ao Congresso Nacional o projeto de lei nº 821/91, que:

“dispunha sobre organização sindical e negociação coletiva, pretendendo regulamentar o artigo 8º da Constituição Federal. Esse projeto atribuía poder ao Ministério do Trabalho e Previdência Social para o reconhecimento do sindicato como representante legal da categoria, para dirimir controvérsias sobre enquadramento e para baixar instruções sobre representatividade sindical. Previa ainda a obrigatoriedade da participação sindical nas negociações coletivas, diretamente ou por credenciamento específico; a determinação pela Justiça do Trabalho do retorno à negociação, em qualquer tempo, quando não fossem considerados esgotados os esforços de autocomposição de interesses; a possibilidade de flexibilizar direitos por meio de negociação coletiva e de substituir o contrato individual pelo contrato coletivo flexibilizado; a limitação de vigência dos instrumentos normativos até seis meses após o seu vencimento; a regulamentação da representação na empresa por meio de convenção ou acordo coletivo e a limitação de suas atribuições à implementação da PLR; a aquiescência do trabalhador, manifestada perante a empresa, para o desconto de contribuição sindical; a restrição do papel do sindicato como substituto processual; a limitação de garantia de emprego a 24 diretores sindicais; e a aplicação de multas por condutas obstativas à negociação coletiva.”(Oliveira, 2002, p. 296-297)

O projeto foi desmembrado em dois e alterado pelo próprio governo. Mesmo assim, ambos foram rejeitados pela Comissão de Trabalho, Administração e Serviço Público da Câmara Federal, que apresentou dois substitutivos que praticamente o desfiguraram. Tais fatos, somados ao processo de *impeachment* do Presidente Collor, levaram ao abandono do projeto e dos substitutivos em trâmite na Câmara Federal, fazendo com que o Poder Executivo nomeasse, em junho de 1992, uma Comissão de Modernização da Legislação do Trabalho, com o intuito de revitalizar as propostas contidas no Projeto de Lei nº 821/91.

O trabalho da Comissão foi concluído no governo do presidente Itamar Franco, após o *impeachment* de Collor de Mello, em novembro de 1992, ocasião em que o Ministério do Trabalho da época já sinalizava com a adoção do contrato coletivo e com um profundo debate sobre as relações de trabalho.

De acordo com Siqueira Neto (1996, p. 234), “a congregação dos princípios e normas destacados dos Anteprojetos de Relações Coletivas e Individuais do Trabalho demonstra, de maneira incontestável, a continuidade da idéia meramente desregulamentadora do antigo projeto de Lei nº 821.”

Seguiu-se um longo debate sobre relações de trabalho e contrato coletivo a partir do Fórum Nacional sobre Contrato Coletivo e Relações de Trabalho no Brasil, realizado entre setembro e dezembro de 1993, em diversas regiões do país, culminando com um documento final elaborado pelo conclave sindical, que, ao reconhecer, o caráter corporativista e ultrapassado do sistema de relações de trabalho brasileiro, indicou em seus parágrafos 5º e 6º, a necessidade:

- a) da negociação entre as partes sem a interferência compulsória de terceiros, inclusive do setor público;
- b) de espaços para o exercício da negociação de formas alternativas e aplicação de normas sem a desregulamentação do direito;
- c) da manutenção da competência da Justiça do Trabalho para julgamento dos dissídios coletivos de natureza jurídica;
- d) de que os conflitos de interesses e dissídios coletivos de natureza econômica somente sejam examinados pela Justiça do Trabalho mediante provocação das partes de comum acordo, sendo a decisão proferida de caráter irrecorrível;⁴
- e) de que as normas coletivas permaneçam em vigor até que as posteriores as renovem, alterem ou suprimam;
- f) de que a competência da Justiça do Trabalho no julgamento de conflitos de natureza jurídica também se estenda ao setor público;
- g) de adoção dos princípios de plena liberdade sindical e direito de representação dos trabalhadores no local de trabalho;
- h) de adoção de normas eficazes de cumprimento das regras acordadas entre as partes com o necessário aparelhamento do Ministério do Trabalho, no sentido de estimular e sustentar o efeito da livre negociação e o conseqüente compromisso com a aplicação do objetivo negociado;
- i) de um período de transição entre o sistema atual e o modelo moderno e democrático de relações de trabalho que se pretende construir (Apud Siqueira Neto, 1996, p. 237-238).

O aparente consenso manifestado no documento acima transcrito não chegou a se traduzir na sonhada reforma do sistema de relações de trabalho nacional e a evolução dos debates evidenciou os diferentes objetivos das propostas existentes que “visavam ora a adoção de novos instrumentos de representação coletiva e de contratação articulada, ora a desregulamentação e o aumento da flexibilidade das relações de trabalho, ora a simples preservação do sistema de relações de trabalho” (Oliveira, 2002, p.306).

Sobreveio o governo do presidente Fernando Henrique Cardoso tornando-se vencedora a proposta de desregulamentação e de flexibilização das relações de trabalho. Tal governo, praticamente, abandonou o diálogo institucional sobre a reforma do sistema nacional de relações de trabalho e submeteu tal debate aos ditames da política econômica neoliberal então em curso, buscando reformas trabalhistas pontuais, elegendo políticas de formação profissional como foco das atenções do governo, com um discurso que imputava aos trabalhadores a culpa pelo desemprego, já que lhes faltava capacitação profissional para enfrentar o novo mercado de trabalho.

“Sob o governo FHC, a política trabalhista esteve, de início, subordinada à busca da estabilidade econômica. Tratava-se de conter a qualquer custo as demandas salariais e de minar as pressões sindicais, além de ampliar a flexibilidade das condições de contratação, remuneração e uso da força de trabalho” (Oliveira, 2002, p. 309).

4. O artigo 114, §2º da Constituição Federal, com a redação dada pela Emenda Constitucional nº45/2004, consagrou esta antiga reivindicação do movimento sindical, muito embora haja interpretações diversas sobre o alcance desta norma.

Uma das primeiras medidas do novo governo, vinculada ao plano real de estabilidade econômica, foi a proibição de negociações coletivas que previssem mecanismos de correção salarial automática, com base em índices de preço, ou que concedessem aumentos de produtividade desvinculados de parâmetros objetivos, em qualquer hipótese, com deduções de eventuais aumentos concedidos anteriormente à data-base.⁵

Nesse contexto, a Justiça do Trabalho foi um importante instrumento de efetivação do plano de estabilidade econômica do governo, ao mesmo tempo em que teve esvaziado o seu poder normativo com a proibição de aplicar aumentos salariais indexados e de conceder aumentos salariais desvinculados de índices objetivos de produtividade. Além disso, medidas provisórias complementares ao “plano real” atribuíram efeito suspensivo aos recursos das decisões normativas da Justiça do Trabalho, “na medida e extensão conferidas em despacho do presidente do Tribunal Superior do Trabalho.”⁶

A partir daí, o governo passou a regular questões trabalhistas por meio de medidas provisórias, sem prévia discussão ou debate com os atores sociais envolvidos, valendo-se de arranjos políticos baseados em interesses de grupos e partidos políticos, para conseguir as mudanças propostas, alinhadas com a política econômica nacional.

No fim do primeiro mandato do presidente Fernando Henrique, em 1998, em um cenário de crescimento econômico baixo e desemprego crescente, o governo adotou uma série de medidas, apostando na flexibilização e na precarização das relações laborais como política geradora de novos postos de trabalho.

O governo chegou a apresentar uma proposta de emenda constitucional para modificar alguns pontos dos artigos 8º, 111 e 114 da Constituição Federal, através da PEC 623/98, todavia, pontos como a filiação sindical facultativa e a falta de clareza sobre uma legislação sindical de sustento, que garantisse o direito de greve, a organização sindical no local de trabalho, o acesso às informações da empresa, a estabilidade aos dirigentes sindicais, entre outras matérias, provocou reações de resistência dos atores sociais e certo recuo do governo no tocante à reforma trabalhista.

O segundo governo do presidente Fernando Henrique começou com uma forte crise cambial, que levou a uma maxidesvalorização da moeda e à adoção do câmbio flutuante, continuando a figurar o ajuste fiscal e o controle da inflação como alvos principais das políticas do governo.

A gravidade da crise econômica e social restringiu o campo de manobra do governo para implementar mudanças impopulares que restringissem direitos dos trabalhadores, enfraquecendo a agenda oficial de reformas, deixando de ser a reforma trabalhista prioritária.

No fim do último governo do presidente Fernando Henrique Cardoso, ocorreu a última tentativa de mudar, de maneira pontual, mas significativa, a regula-

5. Tais mudanças foram introduzidas pela Medida Provisória nº 1.053, de 30/06/1995.

6. Nesse sentido, o artigo 14 da Medida Provisória nº 1.488, de 07/06/1996, entre outras.

ção do trabalho no Brasil, sem mexer no sistema sindical. O governo propôs a alteração do artigo 618 da CLT para que o “negociado” prevalecesse sobre o “legislado”, na esperança de que o exercício dos direitos sociais insculpidos no artigo 7º da Constituição Federal e daqueles direitos trabalhistas regulados pela CLT pudessem ser amplamente flexibilizados pelas negociações coletivas de trabalho.

Se por um lado o governo não conseguiu a aprovação de uma regulação que privilegiasse o “negociado” sobre o “legislado”, por outro lado, seus efeitos foram sentidos nas negociações coletivas e em alguns julgados trabalhistas, não conseguindo o movimento sindical refrear esta tendência que, de forma ilegal, tem se implantado no país.

O governo FHC não só abandonou o debate e a discussão institucional sobre a reforma trabalhista, incluída a das relações de trabalho e sindical, como lançou mão de reformas legislativas pontuais para flexibilizar direitos, além de incentivar interpretações jurídicas favoráveis à prevalência do “negociado” sobre o “legislado”, especialmente a partir dos incisos XXVI, VI, XIII e XIV da Constituição Federal.

O perfil das reformas trabalhistas da década de 90, aliado ao fraco desempenho da economia brasileira, com um índice crescente de desemprego, resultou na fragilização do movimento sindical, com reflexos diretos na forma e no conteúdo das negociações coletivas, merecendo registro o crescente número de negociações descentralizadas para temas como participação nos lucros e flexibilização da jornada, entre outros, assim como o ajuste de cláusulas contrárias às normas da CLT.

“No grupo de cláusulas referentes às questões sindicais, é nítida a dificuldade de negociação de mecanismos que visem atenuar o desequilíbrio entre as partes nas relações trabalhistas, sendo praticamente ausentes cláusulas que se reportem à organização dos trabalhadores no local de trabalho e ao acesso dos sindicatos às informações da empresa.” (DIEESE, Pesquisa DIEESE 15, p. 59)

Nem mesmo a significativa vitória do Partido dos Trabalhadores nas eleições presidenciais de 2002 foi suficiente, até o momento, para concretizar uma reforma sindical madura, capaz de contribuir para o fortalecimento do sistema de relações de trabalho nacional, o que demonstra não ser esta uma tarefa tão fácil e nem tão desejada pela classe política dominante.

4. O JUDICIÁRIO TRABALHISTA DIANTE DAS MUDANÇAS

Também o Poder Judiciário foi alvo de constantes ataques e passou a sofrer pressões políticas por mudanças estruturais.

Logo no início da década de 1990, passou a tramitar no Congresso Nacional uma emenda à Constituição, recentemente promulgada, visando reformar o Poder Judiciário. Os objetivos da “Reforma do Judiciário”, como ficou conhecida a referi-

da emenda, eram conferir maior celeridade, transparência, segurança e eficiência às decisões judiciais, por um lado, e um maior controle sobre a administração dos Tribunais, por outro, além de estabelecer um controle ético-disciplinar mais efetivo sobre os membros deste Poder.

Para boa parte dos economistas, a morosidade e a falta de transparência das decisões Judiciais, aliadas ao seu alto custo e à ausência de fiscalização de seus membros, espelhavam uma notória falta de racionalidade administrativa que pesava sobremaneira sobre o chamado “Custo Brasil”, afugentando investimentos estrangeiros.

Com este espírito, a Emenda Constitucional nº45/2004 trouxe inovações como a Súmula Vinculante e o Conselho Nacional de Justiça. A primeira, destinada ao controle das decisões judiciais que envolvam matéria constitucional, reiteradamente decididas pelo Supremo Tribunal Federal, e o segundo, ao controle administrativo externo dos Tribunais e à fiscalização ética e disciplinar dos Juízes.

A Súmula Vinculante aumentou o poder político da jurisprudência do Supremo Tribunal Federal e diminuiu o poder de vocalização dos Magistrados de graus inferiores na formação da mesma jurisprudência, contrariando a proposta da Magistratura brasileira, consistente na adoção da súmula impeditiva de recursos, que apenas obstaría as partes de recorrer quando a decisão proferida pelos juízes de graus inferiores estivesse de conformidade com as súmulas do Supremo Tribunal Federal, mecanismo que poderia evidenciar eventual descompasso entre uma ou outra súmula e o pensamento majoritário da Magistratura Nacional, possibilitando sua revisão, além de estancar o número abusivo de recursos infundados hoje existentes.⁷

Para a Justiça do Trabalho, foram inúmeras as propostas de reforma, que chegaram a oscilar, durante a década de 90 até a promulgação da Emenda Constitucional 45/2004, entre sua extinção e a ampliação de sua competência.

Para lembrarmos os extremos, quando o então deputado Aloísio Nunes Ferreira foi o relator da reforma, no governo do presidente Fernando Henrique Cardoso, chegou a propor a extinção da referida Justiça Especializada. Os conflitos trabalhistas e sindicais passariam a ser apreciados pela Justiça Federal comum. Já no texto promulgado da reforma, após cerca de 13 anos de tramitação, a Justiça do Trabalho não só foi mantida, como também prestigiada com um aumento significativo de sua competência material para julgar dissídios individuais decorrentes da relação de trabalho, entre sindicatos, entre sindicatos e associados etc.

No tocante ao Poder Normativo, houve uma profunda mudança e um esvaziamento da atuação da Justiça do Trabalho na composição dos dissídios coletivos. O Judiciário Trabalhista, que podia criar normas para compor um determinado dissídio de natureza econômica, mediante provocação do sindicato patronal ou profissional, depois de frustrada a negociação coletiva, passa a agir apenas quando as partes assim convergirem e, de comum acordo, ajuizarem dissídio coletivo (art.114, § 2º da Constituição Federal). Em casos de dissídios de greve em atividade essencial,

7. Só o tempo poderá dizer se as súmulas vinculantes servirão apenas para racionalizar o uso do poder judiciário ou se também resultarão em um importante ponto de sustentação das decisões políticas do governo, servindo para forjar um Judiciário menos independente e mais sensível às leis do mercado.

com possibilidade de lesão do interesse público, também o Ministério Público estará legitimado a ajuizar o dissídio de greve (art.114, § 3º da Constituição Federal). Embora existam acirradas discussões doutrinárias sobre a interpretação das mudanças introduzidas pela reforma do Judiciário, no tocante ao exercício do Poder Normativo, parece-nos que a intenção do legislador constituinte foi mesmo a de restringi-lo, reduzindo-o a uma espécie de "arbitragem estatal", como já havia sido proposto pelo Fórum Nacional sobre Contrato Coletivo e Relações de Trabalho no Brasil, citado anteriormente.

A verdade é que o Poder Normativo da Justiça do Trabalho perdeu forças com as normas que deram sustentação ao Plano Real, proibindo mecanismos de correção salarial automática, com base em índices de preço, bem como aumentos de produtividade desvinculados de parâmetros objetivos. Também a pressão das empresas por negociações coletivas descentralizadas e a baixa capacidade de resistência dos sindicatos acabaram por esvaziá-lo.

A valorização das negociações coletivas de trabalho, a partir de interpretações judiciais do artigo 7º, XXVI da Constituição Federal, que diz ser direito dos trabalhadores urbanos e rurais o "reconhecimento das convenções e acordos coletivos de trabalho", acabou por admitir negociações que praticamente derogavam normas de ordem pública contidas na CLT, como aquelas relativas à jornada de trabalho.

Uma análise detida sobre as cláusulas negociadas pelos sindicatos na década observada, certamente demonstrará um grande número que apenas reproduz preceitos de lei. Sobra um pequeno número de cláusulas que acrescentou algum tipo de vantagem aos trabalhadores e outro que flexibilizou normas trabalhistas previstas na CLT, normalmente relacionadas à remuneração e à jornada de trabalho.

Como exemplo, relembremos as decisões judiciais que admitem a prorrogação das jornadas de trabalho em turnos ininterruptos de revezamento, sem o pagamento do adicional de horas extras, se ajustada mediante acordo ou convenção coletiva de trabalho, bem como aquelas que admitem a redução do intervalo para descanso e refeição, ajustada da mesma forma.

Curioso observar que tal posicionamento jurisprudencial foi praticamente dominante durante os governos do presidente Fernando Henrique Cardoso e modificou-se após a eleição do presidente Luiz Inácio Lula da Silva. O próprio Tribunal Superior do Trabalho, após inúmeras decisões que reconheciam a licitude da redução ou exclusão do intervalo para repouso e alimentação, ajustada mediante norma coletiva, editou a Orientação Jurisprudencial nº 342, em junho de 2004, assim redigida:

"INTERVALO INTRAJORNADA PARA REPOUSO E ALIMENTAÇÃO. NÃO CONCESSÃO OU REDUÇÃO. PREVISÃO EM NORMA COLETIVA. VALIDADE. DJ 22.06.04. É inválida cláusula de acordo ou convenção coletiva de trabalho contemplando a supressão ou redução do intervalo intrajornada porque este constitui medida de higiene, saúde e segurança do trabalho, garantido por norma de ordem pública (art. 71 da CLT e art. 7º, XXII, da CF/1988), inofensivo à negociação coletiva."

Tabela 2
Dados comparativos da fiscalização do trabalho
1990 a 1999

Ano	Nº de fiscais	Nº empresas fiscalizadas	Nº empregados fiscalizados	Nº de empregados registrados sob ação fiscal	Nº empresas autuadas	Autos de infração lavrados
1990	3.285	414.875	22.721.411	ND	82.521	ND
1991	2.948	327.398	18.784.232	ND	85.963	ND
1992	2.531	321.741	19.746.980	ND	87.868	ND
1993	2.356	384.562	23.815.673	ND	112.949	ND
1994	2.139	407.732	26.650.843	ND	100.632	ND
1995	1.960	420.893	19.070.982	ND	94.208	ND
1996	2.774	404.755	15.955.168	268.558	65.451	101.485
1997	2.589	369.315	17.075.038	321.609	75.019	121.428
1998	2.398	315.605	18.014.488	261.274	66.549	107.697
1999	2.470	347.380	17.842.511	249.795	61.444	101.216
Total	-	3.714.256	196.677.326	1.101.236	362.671	431.826

Fonte: Ministério do Trabalho, Secretaria de Inspeção do Trabalho. Site: www.mte.gov.br - acesso em 15/04/2004

A valorização dos ajustes coletivos, ainda que contrariamente à lei, também foi facilitada por normas internas do Ministério do Trabalho, que limitaram a atuação punitiva da fiscalização. De fato, em 14/09/1995, o Ministério do Trabalho baixou a Portaria GM/MTb nº 865, que retirou dos respectivos fiscais o poder de aplicar multas a empresas que descumprissem a legislação do trabalho, sob o pretexto de estar observando normas coletivas negociadas com o sindicato profissional. Assim dispunha o artigo 4º da mencionada Portaria:

"A incompatibilidade entre as cláusulas referentes às condições de trabalho pactuadas em Convenção Coletiva ou Acordo Coletivo e a legislação ensejará apenas a comunicação do fato à chefia imediata, que o submeterá à consideração da autoridade regional."

Como se não bastasse, a fiscalização do trabalho também foi bastante fragilizada na década de 90, facilitando o processo de flexibilização, sofrendo sensível redução numérica em seus quadros, como demonstra a Tabela seguinte

Já no âmbito de atuação dos órgãos de primeira instância da Justiça do Trabalho da 15ª Região, para citar um exemplo, alguns tipos de conflitos individuais marcaram os anos 90, repetindo-se e avolumando-se, especialmente na segunda metade da década. Entre eles, podemos citar os conflitos envolvendo trabalho informal, que levam o trabalhador a postular em juízo o reconhecimento do vínculo empregatício, após a dispensa, e o recebimento de verbas decorrentes da rescisão contratual; a falta de pagamento de jornada suplementar, que leva à requisição do pagamento de horas extras e reflexos; a intermediação de mão-de-obra através de empresas terceirizadas, com destaque especial para as cooperativas de trabalho rural (a

partir da Lei nº 8.949, de 09/12/1994, que acrescentou o parágrafo único no artigo 442 da CLT), apeladas de “gatoperativas”, por terem transformado o “gato” ou “turmeiro” em líder desse tipo de negócio, em evidente fraude à lei.

A natureza da grande massa de litígios individuais que marcaram a década de 90, de certa forma, reflete a baixa institucionalidade do mercado de trabalho brasileiro nesse período, agravada pelo processo de modernização tecnológica e organizacional das empresas nacionais, que reduziram o número de empregos formais, externalizando parte de sua atividade para pequenas e médias empresas terceirizadas, com destaque para as prestadoras de serviços. O objetivo: reduzir custos e aumentar a competitividade, num movimento de precarização das relações de trabalho e desagregação das ocupações, abalando ainda mais o poder de negociação dos sindicatos profissionais.

Nesse aspecto, a orientação jurisprudencial das Cortes Trabalhistas contribuiu para refrear e organizar este processo. Isso porque, nos litígios que discutiam terceirizações de atividades-fim da empresa, a Justiça do Trabalho acabou reconhecendo a intermediação ilícita de mão-de-obra e o vínculo direto com o tomador dos serviços, impondo-lhe todos os ônus decorrentes do contrato de trabalho, servindo de limitador para esse tipo de ação. No tocante às terceirizações de atividades-meio, a Justiça do Trabalho passou a reconhecer a responsabilidade subsidiária do tomador dos serviços no tocante ao pagamento dos direitos trabalhistas dos empregados das empresas terceirizadas⁸, com base em seu poder de contratar e dever de vigiar as empresas contratadas em relação à observância da legislação trabalhista. Nem mesmo o poder público ficou isento de tal responsabilidade subsidiária. Entretanto, mesmo em relação a esta matéria houve uma evolução favorável da jurisprudência à aceitação da contratação terceirizada, conforme demonstram as Súmulas do Tribunal Superior do Trabalho, abaixo transcritas:

“Súmula 256: CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS. LEGALIDADE - Cancelado - Res. 121/2003, DJ 21.11.2003

Salvo os casos de trabalho temporário e de serviço de vigilância, previstos nas Leis nºs 6.019, de 03.01.1974, e 7.102, de 20.06.1983, é ilegal a contratação de trabalhadores por empresa interposta, formando-se o vínculo empregatício diretamente com o tomador dos serviços.

(Res. 4/1986, DJ 30.09.1986)

Histórico:

Revisto pelo Enunciado nº 331 - Res. 23/1993, DJ 21.12.1993”

“Súmula 331: CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS. LEGALIDADE - Inciso IV alterado pela Res. 96/2000, DJ 18.09.2000

I - A contratação de trabalhadores por empresa interposta é ilegal, forman-

8. Tal responsabilidade subsidiária significa que, nas hipóteses em que a empresa terceirizada não paga os créditos trabalhistas reconhecidos nas decisões judiciais, a empresa tomadora dos serviços passa a responder pela dívida, desde que tenha figurado no pólo passivo da ação e condenada a responder subsidiariamente.

do-se o vínculo diretamente com o tomador dos serviços, salvo no caso de trabalho temporário (Lei nº 6.019, de 03.01.1974).

II - A contratação irregular de trabalhador, mediante empresa interposta, não gera vínculo de emprego com os órgãos da administração pública direta, indireta ou fundacional (art. 37, II, da CF/1988).

III - Não forma vínculo de emprego com o tomador a contratação de serviços de vigilância (Lei nº 7.102, de 20.06.1983) e de conservação e limpeza, bem como a de serviços especializados ligados à atividade-meio do tomador, desde que inexistente a pessoalidade e a subordinação direta.

IV - O inadimplemento das obrigações trabalhistas, por parte do empregador, implica a responsabilidade subsidiária do tomador dos serviços, quanto àquelas obrigações, inclusive quanto aos órgãos da administração direta, das autarquias, das fundações públicas, das empresas públicas e das sociedades de economia mista, desde que hajam participado da relação processual e constem também do título executivo judicial (art. 71 da Lei nº 8.666, de 21.06.1993)

Histórico:

Revisão do Enunciado nº 256 - Res. 4/1986, DJ 30.09.1986

Redação original - Res. 23/1993, DJ 21.12.1993

Nº 331 (...)

IV- O inadimplemento das obrigações trabalhistas, por parte do empregador, implica responsabilidade subsidiária do tomador dos serviços quanto àquelas obrigações, desde que este tenha participado da relação processual e conste também do título executivo judicial.”

Como visto, de setembro de 1986 a dezembro de 1993, a jurisprudência sumulada do Tribunal Superior do Trabalho demonstrava seu total repúdio ao trabalho terceirizado, reconhecendo o vínculo de emprego diretamente com o tomador dos serviços, exceto nos casos de prestação de serviços de vigilância e de trabalho temporário, previstos em leis próprias.

A partir de 1993, com o incremento dos serviços terceirizados em nosso país, a jurisprudência se altera, passando a distinguir a terceirização de atividade-fim daquela relativa à atividade-meio das empresas, reconhecendo o vínculo de emprego diretamente com o tomador dos serviços no primeiro caso, afastando-o no segundo, exceto se comprovada a subordinação e a pessoalidade dos serviços prestados, porém, estabelecendo a responsabilidade subsidiária do tomador dos serviços quanto aos créditos judiciais inadimplidos pelo real empregador, desde que haja condenação nesse sentido.⁹

9. A terceirização também atingiu a Administração Pública. As inúmeras privatizações de empresas, ocorridas na década de 1990, aumentaram consideravelmente a utilização dos serviços terceirizados no país, resultando num aumento de demandas judiciais que buscam vínculo empregatício direto ou, no mínimo, a responsabilização subsidiária dos diferentes órgãos da Administração direta e indireta pelo pagamento dos créditos trabalhistas não cumpridos pela empresa terceirizada. De forma bastante apropriada, a nosso ver, a jurisprudência do TST obistou o reconhecimento de vínculo direto, em razão do óbice incontornável da ausência de certame público por parte dos prestadores de serviços terceirizados, porém, manteve a responsabilidade subsidiária dos órgãos da Administração pelo pagamento dos débitos trabalhistas sonogados pela empresa terceirizada.

Embora o Judiciário Trabalhista tenha admitido o trabalho terceirizado, sem personalidade e subordinação do prestador, como lícito para as atividades-meio das empresas, impôs-lhes responsabilidade social na escolha dos parceiros, sob pena de responsabilização financeira, em caso de inadimplemento dos créditos trabalhistas por parte do empregador, posição esta que contribuiu para desestimular contratações irresponsáveis, já que sua proibição se demonstrou inviável perante a realidade da década passada.

Em certa medida, a modernização tecnológica e organizacional das empresas brasileiras, ocorrida na década de 1990, ao forjar mudanças no papel regulador do Estado, forçou uma reforma silenciosa no âmbito das relações de trabalho nacional, através de mudanças legislativas pontuais ou de medidas administrativas ou de omissões eloqüentes, que refletiram nas decisões e na atual conformação do Poder Judiciário Trabalhista.

Interessante observar que a atual ampliação da competência material da Justiça do Trabalho, para processar e julgar as ações oriundas da relação de trabalho (art.114, I da Constituição Federal), certamente trará às portas do Judiciário muitos trabalhadores que nela já postularam na condição de empregados, mas que agora terão suas pretensões analisadas sob as regras do direito civil e não mais dos preceitos protecionistas da CLT. Está lançado um novo e grandioso desafio ao Poder Judiciário Trabalhista, qual seja, o de compor as novas lides segundo regras mais próximas aos ajustes de mercado, porém sem deixar que o trabalho se torne uma mercadoria qualquer.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desde os anos 80, tem se verificado uma mudança no papel regulador do Estado na ordem econômica.

No Brasil, mencionada mudança ocorreu num contexto de abertura comercial, que expôs as empresas nacionais à concorrência internacional, levando-as a aderir ao movimento mundial de modernização tecnológica e organizacional, numa busca incessante por maior competitividade, eficiência e lucratividade.

Este processo fez com que as empresas pressionassem o Estado por mudanças em seu papel regulador do mercado de trabalho, objetivando um maior distanciamento de sua intromissão, com mecanismos que induzissem ou facilitassem entendimentos diretos entre trabalhadores e empregadores, através de negociações coletivas descentralizadas, entre empresas e sindicatos profissionais.

Entretanto, a adoção de políticas econômicas conservadoras na década de 90, com um fraco desempenho da economia, somados à modernização tecnológica e industrial das empresas, contribuiu para a ocorrência de altos índices de desemprego, para o crescimento do processo de terceirização de inúmeras atividades empresariais - com destaque para a prestação de serviços, para a diversificação das ocupações e o crescimento do mercado de trabalho informal, em prejuízo da ação sindical.

O Estado brasileiro, em vez de realizar uma ampla reforma no sistema de relações de trabalho que fortalecesse o sistema sindical e melhor definisse o papel

dos atores no âmbito das relações de trabalho, com vistas a dar maior equilíbrio às crescentes negociações coletivas descentralizadas, optou por implementar reformas pontuais na legislação, para desregulamentar e flexibilizar as relações de trabalho, propiciando um ambiente desigual e desfavorável para os trabalhadores.

O Poder Judiciário Trabalhista foi largamente discutido e questionado na década passada e, ao mesmo tempo em que sofreu os reflexos da crise, foi um importante ponto de apoio do Estado na condução da política econômica de controle da inflação, por meio de alterações legislativas que limitaram seu Poder Normativo, proibindo decisões concessivas de aumentos salariais indexados e decorrentes de ganhos de produtividade desvinculados de critérios objetivos, assim como de interpretações jurisprudenciais que legitimaram negociações coletivas descentralizadas com algumas cláusulas contrárias a dispositivos de lei. Com a promulgação de parte da reforma do Poder Judiciário, houve um fortalecimento e uma reestruturação da Justiça do Trabalho, com um significativo aumento de sua competência material para julgar novas questões relacionadas ao trabalho e às relações sindicais, embora tenha havido um esvaziamento do Poder Normativo, transformado-o em uma espécie de "arbitragem Estatal".

Uma análise mais detida sobre o capitalismo dos últimos séculos permite concluir que a seqüência de abertura comercial, acirramento da concorrência, inovações tecnológicas, aumento de produtividade, desemprego e mudanças não é propriamente uma novidade. Assim como não é novidade ser o setor serviços o que mais rapidamente responde às contratações em períodos de baixos investimentos e desemprego forte.

Embora o setor de serviços tenha sido o setor da economia brasileira que mais cresceu nas décadas de 80 e 90 em volume de pessoal ocupado, chegando a abrigar 52% da população ocupada do país, em 1995, segundo dados do IBGE, este foi o refúgio de muitos trabalhadores desempregados, expulsos da grande indústria em razão da modernização tecnológica e organizacional empreendida com maior vigor a partir da abertura comercial. O processo crescente de terceirização de serviços fez surgir uma gama imensa de pequenas empresas informais e de trabalhadores por conta própria, fazendo crescer sobremaneira o trabalho informal, sem carteira assinada e, conseqüentemente, sem sindicalização e ao desabrigo dos estatutos públicos de regulação do trabalho.

Os postos de trabalho gerados pelo setor terciário em épocas de crise são, na maioria, de baixa qualificação e remuneração, o que não nos anima a enxergá-lo como uma solução, mas apenas como um colchão que amortece os impactos da queda da atividade econômica que, ao voltar a crescer, propicia um crescimento do emprego em todos os setores, com melhor qualidade.

O sindicalismo do setor terciário sofreu os mesmos impactos fragilizadores que atingiram o movimento sindical brasileiro, diminuindo seu poder de resistência e barganha nas negociações coletivas empreendidas.

As relações de trabalho, o movimento sindical e as negociações coletivas de trabalho dos diversos subsectores do setor de serviços da economia nacional, exa-

minados nesta pesquisa, refletem um pouco do resultado das mudanças econômicas e da alteração no papel regulador do Estado no país, a partir do fim da década de 80, como o leitor poderá conferir.

Cresceram as negociações coletivas descentralizadas, com forte aumento dos acordos e diminuição das convenções coletivas. Diminuíram as cláusulas e as vantagens econômicas negociadas, concentrando-se as mesmas no campo da utilização do trabalho, da remuneração e da jornada, com a introdução de mecanismos de flexibilização incentivados pelo Estado, através de uma nova regulação pública do trabalho.

Em um país como o nosso, onde as instituições ainda são frágeis e, até hoje, ainda não se conseguiu fazer uma ampla reforma trabalhista que conferisse maior desenvoltura às relações de trabalho, com o necessário fortalecimento das relações sindicais, parece-nos de extrema importância a manutenção de uma legislação específica, aplicada por um Poder Judiciário célere e independente, que zele pela aplicação dos preceitos tutelares do trabalho humano, previstos na Constituição Federal, na CLT e em leis esparsas, conferindo um certo tempo aos atores sociais para que possam reagir ou digerir as mudanças impostas pela realidade, com muita reflexão, organização e dignidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BELLUZZO, L. G. de M. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. *Economia e Sociedade*-IE/UNICAMP, Campinas, n. 4, 1995.

CANUTO, O. Globalização e eficiência judiciária: uma perspectiva econômica. *Revista do Tribunal Regional do Trabalho da Décima Quinta Região*. São Paulo: LTr, n. 10, 2000.

DEDECCA, C. S. *Racionalização econômica, emprego e relações de trabalho no capitalismo avançado*. Tese (Livre-Docência)-IE/UNICAMP, Campinas, 1997.

_____. *Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado*. Campinas: IE/UNICAMP. 1999. (Coleção Teses).

DIEESE. *O comportamento das negociações coletivas de trabalho nos anos 90: 1993-1996*. São Paulo, 1999. (Pesquisa DIEESE, 15).

DUNLOP, T. J. *Sistemas de relaciones industriales*. Tradução Amadeo Monrabá. Barcelona: Ediciones Península, 1978. Tradução de: Industrial relations systems.

FERREIRA, J. O. S. *A regulação pública da jornada de trabalho brasileira*. 2004. Dissertação (Mestrado)-IE/UNICAMP, Campinas, 2004.

GARONNA, P.; REBOANI, P. *Politiques du temps de travail et système de relations professionnelles: l'expérience italienne*. Tradução Anne Marie Vespa-Leyder. Paris: [s.n.], 1991. p. 48-57. (Travail et Emploi, 48).

KREIN, J. D. *Análise do impacto e da efetividade das principais alterações legais no padrão de relações no padrão de relações de trabalho o setor metalúrgico: entre 1996-2000*. Campinas, 2001. Relatório de Pesquisa Preliminar do Projeto "Desenvolvimento Tecnológico, Atividades Econômicas e Mercado de Trabalho nos Espaços Regionais Brasileiros": Projeto de Pesquisa e Formação Técnica DIEESE/CESIT/CNPq. Linha 4 – Mercado e Relações de Trabalho.

MÜLLER, P. *Les politiques publiques*. Paris: Presses Universitaires de France, 1990.

OLIVEIRA, M. A. *Política trabalhista e relações de trabalho no Brasil: da era Vargas ao Governo FHC*. 2002. Tese (Doutorado em Economia)-IE/UNICAMP, Campinas, 2002.

POCHMANN, M. *Políticas do trabalho e de garantia de renda no capitalismo em mudança: um estudo sobre as experiências da França, da Inglaterra e do Brasil desde o segundo pós-guerra aos dias de hoje*. São Paulo: LTr, 1995.

SCHUMPETER, J. C. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Tradução Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961. Tradução de: Capitalism, socialism and democracy.

SIQUEIRA NETO, J. F. *Direito do trabalho e democracia: apontamentos e pareceres*. São Paulo: LTr, 1996.

STANDING, G. *Global labour flexibility*. London: Macmillan Press Ltd, 1999.

TUMA, F. *Participação nos lucros ou resultados das empresas: incentivo à eficiência ou substituição dos salários?*. São Paulo: LTr,

Mercado de trabalho e modernização do setor terciário brasileiro

constituiu o terceiro projeto de pesquisa e formação técnica da parceria DIEESE e CESIT/IE/UNICAMP, com apoio financeiro do CNPq.

O projeto, iniciado em março de 2003 e concluído em maio de 2005, foi organizado em três linhas de pesquisa:

Linha 1 – Desenvolvimento econômico e modernização setorial; Linha 2 – Dinâmica das ocupações e dos rendimentos do trabalho; e Linha 3 – Sindicalismo, relações de trabalho e negociações coletivas. O programa de trabalho atuou na formação de cerca de 50 pesquisadores nas instituições parceiras.

No âmbito do projeto, foi assinado um acordo específico entre o DIEESE e o Departamento de Ergologia/APST da Université de Provence para o desenvolvimento de uma pesquisa comparativa Brasil-França-Argentina sobre "Relações de trabalho e relações sindicais na empresa transnacional supermercadista Carrefour", à qual se integraram mais dois parceiros: o Instituto Observatório Social (IOS) e a Federación Argentina de Empleados en Comercio y Servicios (FAECYS)/Coordenadora de Centrais Sindicais do Cone Sul (CCSCS).

Como parte das atividades de pesquisa e divulgação do debate, foram realizados o seminário internacional "O trabalho no setor terciário" (2004), três Oficinas Integradas de Pesquisa e Formação Técnica (2003, 2004 e 2005), três Oficinas de Trabalho e Pesquisa sobre o Setor Terciário (2003, 2004 e 2005) e três Oficinas Metodológicas DIEESE/CESIT/CNPq/IOS/APST (2004 e 2005).