

MERCADO DE TRABALHO, OCUPAÇÕES E RENDIMENTOS: a Região Metropolitana de Natal na década de 1990



Marconi Gomes da Silva

**Natal, RN
2008**

**MERCADO DE TRABALHO, OCUPAÇÕES E
RENDIMENTOS: a Região Metropolitana de
Natal na década de 1990**

MARCONI GOMES DA SILVA

NATAL

2008

MARCONI GOMES DA SILVA

**MERCADO DE TRABALHO, OCUPAÇÕES E
RENDIMENTOS: a Região Metropolitana de
Natal na década de 1990**

Tese apresentada ao Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, como requisito à obtenção do título de doutor em Ciências Sociais. Área de concentração: Desenvolvimento Regional.

Orientadora: Profa. Dra. Maria do Livramento Miranda Clementino

Natal

2008

Catálogo da Publicação na Fonte. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.
Biblioteca Setorial Especializada do Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes (CCHLA).
NNBSCCHLA.

Silva, Marconi Gomes da.

Mercado de trabalho, ocupações e rendimentos : a região metropolitana de Natal na década de 1990 / Marconi Gomes da Silva. – Natal, RN, 2008.
293 f.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Maria do Livramento Miranda Clementino.

Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes. Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais. Área de concentração: Desenvolvimento Regional.

1. Sociologia do trabalho – Tese. 2. Ocupações – Tese. 3. Rendimentos – Tese. 4. Região metropolitana de Natal – Tese. 5. Reestruturação produtiva – Tese. 6. Financeirização – Tese. I. Clementino, Maria do Livramento Miranda. II. Universidade Federal do Rio Grande do Norte. III. Título.

RN/BSE-CCHLA

CDU 316.334.22

MARCONI GOMES DA SILVA

**MERCADO DE TRABALHO, OCUPAÇÕES E RENDIMENTOS: a Região
Metropolitana de Natal na década de 1990**

Tese apresentada ao Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, como requisito à obtenção do título de doutor em Ciências Sociais. Área de concentração: Desenvolvimento Regional.

Apresentada em: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Maria do Livramento Miranda Clementino
Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN)
Orientadora

Prof. Dr. João Emanuel Evangelista de Oliveira
Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN)
Membro

Profa. Dra. Rita de Cássia da Conceição Gomes
Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN)
Membro

Prof. Dr. Ivan Targino Moreira
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)
Membro

Profa. Dra. Inaiá Maria Moreira de Carvalho
Universidade Federal da Bahia (CRH/UFBA)
Membro

AGRADECIMENTOS

Sou obrigado a repetir o que muitos já disseram: a conclusão da presente tese somente foi possível pelo fato de ter contado com a colaboração direta ou indireta de várias pessoas. É mesmo sempre assim. A elas, os meus agradecimentos.

Inicialmente, agradeço à Professora Livramento pela orientação durante toda a permanência no Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais: como conselheira da imersão no curso, professora das disciplinas “Desenvolvimento Urbano Contemporâneo” e “Política Econômica e Desenvolvimento Regional”, coordenadora do PROCAD e do “Observatório das Metrópoles - RMNatal” e orientadora sempre disponível para realizar leituras, discutir pormenorizadamente e fazer recomendações para o enriquecimento de cada parte da tese.

Aos docentes, técnico-administrativos e discentes que integram a plenária do Departamento de Economia pelo afastamento concedido para que o curso fosse realizado em regime de dedicação integral.

Aos membros do Grupo de Estudos de Economia Política do Desenvolvimento (GEEPD) – Márcia, André e William – pela interação intelectual que tem alimentado o espírito com o germe da inquietude e o zelo conceitual, particularmente nas discussões que marcam as reuniões mensais do grupo.

Aos professores Odair, Lussieu, Luziene e Denílson que colaboraram através da cessão de material, da discussão de alguns assuntos e da vibração com cada passo na condução da pesquisa.

Aos companheiros do Grupo de Estudos do Trabalho (GET) – Zéu, Ricélia, Chico Lima, Chaguinha, Patrícia, Henrique, Francisca – pelo feliz encontro iniciado na disciplina “Sociologia do Trabalho”, ministrada pelo professor Waldemar Pedreira, que selou uma profunda amizade e um fecundo convívio de discussão sobre o tema “trabalho”.

À turma do Departamento de Lazer e Entretenimento (DELE) – Cristina, Danilo, Paola, Carlinha, Ricardo, Levi, Tati, Rui e Glorinha – que sabem que a Sociologia requer momentos de discussões em bares, botecos e residências de amigos.

Aos companheiros de turma – Dália, Marcília, Gláucia, Lisieux e Ítalo – pelo companheirismo durante a instigante caminhada pelas Ciências Sociais.

Aos funcionários da Secretaria do PPGCS – Inácia, Otânio e Geraldo – pelo atendimento gentil e competente às recorrentes solicitações por serviços técnico-administrativos.

Aos professores Willington, Edmílson Lopes, Márcio Valença, Spinelli, Alípio e Eleonora com os quais tive oportunidade de estudar temas e autores até então desconhecidos por mim.

Aos professores Ivan Targino e João Evangelista pela leitura atenta e pelas sugestões para a continuidade da pesquisa por ocasião da participação na banca de qualificação.

Aos professores e bolsistas integrantes do Observatório das Metrôpoles – Zoraide, Thiago, Ricélia, Gustavo, Rita de Cássia, Dulce, Flávio, Sebastião, Rosana, Algéria, Rebeca, Luana, Ângela, Alex, Larissa, Lorena, Janaína e Moisés – com quem tive a oportunidade de estudar uma miríade de temas que integram a “problemática metropolitana”.

Aos profissionais do IBGE – Ivanilton, Viviane, Ednaide, Marcos e Sérgio – pela presteza no atendimento às minhas demandas.

Ao professor Mauro Almeida e aos companheiros e companheiras procadianos – Guga, Belo, Lidiane, Rafinha, Maria Lúcia, Marcelo, Augusto, Sel, Laura, Érica e André – pelo fecundo convívio e estudo das ruralidades durante quatro meses em Campinas. Ao professor Aldenôr – personificação do Procad na UFRN e elo de minha participação nesse Programa de Cooperação Acadêmica.

Ao professor José Alcides Figueiredo Santos, da Universidade Federal de Juiz de Fora, que prontamente me enviou a versão original de sua tese de doutoramento apresentada ao Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro (IUPERJ), bem como sugestões de textos e material auxiliar para ajudar na compatibilização dos dados dos Censos de 1991 e 2000.

Aos meus familiares: Dona Júlia (terra), Maria, Márcia, Márcio, Marcílio e Marisa (irmãos) e Seu Pedro (nuvem) que sempre apoiaram a minha “mania de estudar”.

Agradeço às pessoas que seguem, pela participação muito direta na confecção do trabalho: Gorete-Rosinha (revisão de texto), Luanna-Neto (coleta e conferência de dados), Michele Gomes (normalização de texto) e Rosiana (alma estatística da pesquisa).

Por fim, agradeço a Gorete (criadora) e Luanna (criatura) que me fazem acordar bem humorado, ficar feliz sempre que se aproxima o momento do retorno para casa e pela cumplicidade construída em cada momento do nosso convívio.

RESUMO

O objeto deste estudo é o mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal com ênfase nas ocupações e nos rendimentos que tiveram vigência na década de 1990. A definição do corte cronológico decorreu da constatação da existência de inequívocos impactos socioespaciais para a produção, a ocupação e os rendimentos na economia nacional, com rebatimentos em todo o território nacional, condicionados pelas transformações institucionais e socioeconômicas que marcaram a inserção do Brasil ao movimento de mundialização dos fluxos de capital e de mercadorias em curso na citada década. Demonstra-se que tais impactos não distribuíram-se equanimemente entre os diversos níveis espaciais – grandes regiões, unidades federativas, municípios – em função das especificidades históricas de cada local em termos de estruturas de produção e de organização dos distintos agentes sociais. Tendo por base a perspectiva marxista, aborda-se teoricamente as ocupações e os rendimentos, as transformações no mundo do trabalho ocorridas em âmbito mundial, sobretudo nas áreas mais urbanizadas, para em seguida enfocar as mudanças ocorridas na sociedade brasileira relacionadas à busca da “inserção competitiva” na economia global no período em pauta. Atenção especial é dada à Região Metropolitana de Natal por se tratar de área historicamente concentradora de investimentos, estrutura produtiva, pessoas, ocupações e rendas geradas/apropriadas no estado do Rio Grande do Norte. As fontes básicas da pesquisa são os Censos Demográficos (microdados) realizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) com vistas a apresentar a estrutura e a dinâmica do mercado de trabalho, tendo por base: 1) indicadores tradicionais sobre o mercado de trabalho; 2) segmentos de atividades econômicas e 3) posições e segmentos de classes sociais. Um dos propósitos é a demonstração de que as ocupações e os rendimentos mantêm relação com a reestruturação ocorrida em cada setor específico no período. Um outro propósito é a explicitação de que os fatores que fundam a participação dos distintos segmentos que participam da produção ou da prestação de serviços possibilitam participação diferenciada na distribuição da renda. Os resultados são reveladores de crescente precarização no mercado de trabalho, ampliação das ocupações no setor terciário e maior concentração dos rendimentos médios nos segmentos sociais detentores dos mais elevados aportes de capital entre os residentes na Região Metropolitana de Natal na década de 1990.

Palavras-chave: Ocupações. Rendimentos. Região Metropolitana de Natal.

ABSTRACT

The aim of this study is the labour market at Natal Metropolitan Region with emphasis in occupations and incomes that took place at the nineties. The definition of its chronological boundaries passed by verification of existence of evident socio-spatial impacts for output, occupation and income in national economy, with rebounds in all national territory, conditioned by institutional and socio-economical transformations which marked Brazilian insertion to capital flows and commodities globalization movement that took place at the cited decade. It has been shown that such impacts did not distributed themselves equally between diverse spatial levels (great regions, federate unities, municipalities) because of historical specificities in each place in terms of output structures and organization of distinct social agents. Having as its basis the Marxist perspective, it tackled theoretically occupations and incomes, transformations in labour universe occurred at world level, mainly in most urbanized areas, and following that to focus changes occurred in Brazilian society related to the search for 'competitive insertion' in global economy during the period regarded. Special attention was gave to Natal Metropolitan Region, because it was historically a concentration area for investments, productive structure, people, occupations and incomes generated/appropriated in Rio Grande do Norte State. The basic data sources for research were the demographic Census (micro data) made by the Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) intending to present the structure and the labour market dynamics, having as basis: 1) traditional indicators about labour market; 2) sectors of economic activities and 3) social positions and classes segments. One of the purposes is the demonstration that occupations and incomes keep relation with the restructuring which occurred in each specific sector during the period. Other purpose is to make explicit the factors which bear the participation of distinct segments in production or service execution that make possible the different participation in income distribution. Results are revealing the increasing precariousness in labour market, enlargement of occupations in tertiary sector and greater concentration of average incomes in the social segments which were owners of the greatest capital allowances between residents in Natal Metropolitan Region during the nineties.

Key words: Occupations. Incomes. Natal Metropolitan Region.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1	Localização da Região Metropolitana de Natal	169
FIGURA 2-A	Localização de empreendimentos e equipamentos urbanos – RMNatal (2007)	177
FIGURA 2-B	Localização de empreendimentos e equipamentos urbanos – RMNatal (2007)	178
FIGURA 3	Localização das AED's – RMNatal (2000)	190
FIGURA 4	Taxa de Desocupação por AED's – RMNatal (2000)	192

LISTA DE TABELAS

TABELA 1	Estrutura produtiva dos principais espaços urbanos brasileiros – Taxas de crescimento e distribuição espacial dos estabelecimentos e do emprego (1991 e 2000)	124
TABELA 2	Estrutura produtiva dos principais espaços urbanos brasileiros – Total e composição dos estabelecimentos e do emprego segundo o tamanho dos estabelecimentos (1991 e 2000)	134
TABELA 3	Estrutura do mercado de trabalho dos principais espaços urbanos brasileiros (1991 e 2000)	143
TABELA 4	Taxas médias anuais de crescimento do PIB – RN, NE e BR (1991/2000) (%)	154
TABELA 5	Estrutura produtiva do Rio Grande do Norte – Total e composição dos estabelecimentos e do emprego segundo o tamanho dos estabelecimentos	164
TABELA 6	População residente na Região Metropolitana de Natal (1991 e 2000)	171
TABELA 7	Valor adicionado na Região Metropolitana de Natal (1991)	174
TABELA 8	Valor adicionado na Região Metropolitana de Natal (2000)	175
TABELA 9	Pessoal ocupado segundo os setores produtivos na Região Metropolitana de Natal (1991 e 2000)	179
TABELA 10	População segundo a condição de atividade - RMNatal (1991 e 2000)	183
TABELA 11	População Economicamente Ativa – ocupada e desocupada – RMNatal (1991 e 2000)	185
TABELA 12	População ocupada segundo a posição na ocupação – RMNatal (1991)	193
TABELA 13	População ocupada segundo a posição na ocupação – RMNatal (2000)	194
TABELA 14	Taxas de crescimento da população ocupada segundo a posição na ocupação – RMNatal (1991/2000)	195
TABELA 15	Pessoal ocupado e rendimentos por subsetores/ramos de atividade – RMNatal (1991 e 2000)	199
TABELA 16	Relação de trabalho – RMNatal (1991 e 2000)	213
TABELA 17	Jornada de trabalho – RMNatal (1991 e 2000)	216
TABELA 18	Escolaridade – RMNatal (1991 e 2000)	217
TABELA 19	Contribuição à Previdência Pública – RMNatal (1991 e 2000)	219
TABELA 20	Tipologia de posições e segmentos de classe – RMNatal (1991 e 2000)	226

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1	Rio Grande do Norte - Produto interno bruto segundo os setores produtivos (1991/2000)	160
GRÁFICO 2	Rio Grande de Norte - Composição do PIB industrial (1991/2000)	162
GRÁFICO 3	Rio Grande do Norte - Composição do PIB dos serviços (1991/2000)	163

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AED	Área de Expansão Demográfica
CAD/CAM	Computer Aided Design/ Computer Aided Manufacturing
CCP	Comissão de Conciliação Prévia
CCQ	Círculo de Controle de Qualidade
CM	Corporação Multinacional
CONCLA	Comissão Nacional de Classificação
COSERN	Companhia Energética do Rio Grande do Norte
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FNE	Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
GTDN	Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
ITM	Introdução de Tecnologia Microeletrônica
JIT	Just-in-time
MAISA	Mossoró Agroindustrial S.A.
MP	Medida Provisória
MTE	Ministério do Trabalho e do Emprego
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PACTI	Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica

PBQP	Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade
PCI	Programa de Competitividade Industrial
PEA	População Economicamente Ativa
PIA	População em Idade Ativa
PIB	Produto Interno Bruto
PICE	Política Industrial e de Comércio Exterior
PME	Pesquisa Mensal de Emprego
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PROADI	Programa de Apoio ao Desenvolvimento Industrial
PROÁLCOOL	Programa Nacional do Alcool
PRODETUR	Programa de Desenvolvimento do Turismo no Nordeste
PRONAF	Programa Nacional de Agricultura Familiar
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
RMN/RMNATAL	Região Metropolitana de Natal
RTI	Revolução da Tecnologia da Informação
SEADE	Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados
SUDENE	Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	15
1 REFLEXÕES TEÓRICAS SOBRE OCUPAÇÕES E RENDIMENTOS EM SOCIEDADES CAPITALISTAS: uma perspectiva marxista	21
1.1 O processo de trabalho sob condições capitalistas	21
1.1.1 <i>O processo de trabalho e de geração de mais-valia</i>	21
1.1.2 <i>O trabalho produtivo e improdutivo sob a ótica capitalista</i>	28
1.1.3 <i>“A lei geral da acumulação capitalista”</i>	33
1.2 A divisão do trabalho e as formas de expressão setorial das atividades econômicas	38
1.3 Inserção produtiva e estruturação de classes sociais no capitalismo	47
1.4 Os rendimentos e suas fontes no âmbito da produção capitalista	61
2 O TRABALHO NO CONTEXTO DA CRISE ESTRUTURAL DO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO	72
2.1 Reestruturação produtiva ou “tudo que é rígido é passível de flexibilização”	72
2.1.1 <i>As origens do “modelo flexível” ou toyotismo</i>	79
2.1.2 <i>A universalização do “modelo produtivo flexível”</i>	82
2.2 Reestruturação produtiva: flexibilidade técnica e/ou terceirização?	86
2.2.1 <i>A Revolução da Tecnologia da Informação</i>	86
2.2.2 <i>A Terceirização</i>	89
2.3 A emergência de um regime de acumulação com dominância rentista e o mundo do trabalho ..	93
2.4 As cidades como locus de concentração/dispersão de atividades econômicas e de ocupações no contexto da recente reestruturação capitalista	97
3 O ‘MODELO ECONÔMICO BRASILEIRO’ E AS TRANSFORMAÇÕES NA ESTRUTURA PRODUTIVA E NO MERCADO DE TRABALHO DOS PRINCIPAIS ESPAÇOS URBANOS BRASILEIROS NA DÉCADA DE 1990	106
3.1 “A construção interrompida”	106
3.2 A abertura comercial e financeira da economia brasileira nos anos 1990	110
3.3 A flexibilização da legislação do trabalho como “alternativa” de superação da crise econômica	113
3.4 O processo de reestruturação produtiva	117
3.5 A dinâmica da estrutura econômica dos espaços urbanos brasileiros na década de 1990	123
3.6 A dinâmica do mercado de trabalho dos espaços urbanos brasileiros na década de 1990	140

4 O MERCADO DE TRABALHO NA REGIÃO METROPOLITANA DE NATAL NA DÉCADA DE 1990	151
4.1 Dinâmica econômica recente e reestruturação produtiva no Rio Grande do Norte	151
4.2 Caracterização e dinâmica econômica recente na Região Metropolitana de Natal	168
4.3 Estrutura e dinâmica do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal	181
4.4 Estrutura ocupacional e qualidade no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal segundo os setores de atividade econômica	197
4.5 A estrutura ocupacional da Região Metropolitana de Natal segundo a perspectiva de posições e segmentos de classes sociais	222
CONSIDERAÇÕES FINAIS	239
REFERÊNCIAS	249
APÊNDICES	257

INTRODUÇÃO

Na década de 1990, o Brasil foi palco de profundas mudanças que implicaram na renúncia ao padrão de acumulação de riqueza fundado na ação articulada de empresas privadas nacionais e estrangeiras e do Estado brasileiro que propiciou um processo de integração regional no país, tendo como dínamo a indústria sediada no Sudeste do país.

A crise desse padrão de acumulação de riquezas manifestou-se como uma crise fiscal, comprometendo o padrão do financiamento estatal, por isso tornando aceitáveis, com relativa facilidade, a partir de fins dos anos oitenta, medidas de cunho liberalizante tais como abertura comercial e financeira, redução da participação do Estado nas atividades econômicas, bem como políticas fiscais e monetárias restritivas. Além de tais medidas, o país experimentaria sua participação na economia global, através de intenso processo de reestruturação econômica, sobretudo industrial, e de mudanças institucionais que supostamente assegurariam uma “inserção competitiva”.

As elevadas taxas de juros vigentes na década, a retração brusca do financiamento público às políticas de desenvolvimento regional e o processo de reestruturação produtiva criaram um cenário completamente adverso à dinâmica da economia brasileira e, por conseguinte, aos distintos recortes espaciais – grandes regiões, unidades federativas, municípios ou agrupamentos municipais. Nenhum desses recortes passaria incólume às políticas em vigor. Entretanto, os impactos manifestar-se-iam de modo diferenciado, conforme as especificidades de cada espaço particular em termos da estrutura produtiva pré-existente, da organização dos distintos segmentos sociais e das oportunidades manifestadas no novo contexto.

O processo de reestruturação produtiva teve impactos nítidos nas áreas mais industrializadas do país, promovendo em alguns segmentos um processo de “especialização industrial regressiva” com perda de elos nas cadeias de produção. As decisões de alocação de riqueza em alguns casos levaram à supressão de atividades consideradas não estratégicas aos empreendimentos e, em outros casos, a processos de subcontratação de empresas, geralmente de portes menores, para a execução de tais atividades. Como parte da reestruturação produtiva ocorreram também processos de realocações de unidades produtivas em áreas interioranas das unidades federativas mais ricas ou mesmo em unidades federativas de outras grandes regiões, tendo em vista aspectos vinculados à organização dos trabalhadores e à luta concorrencial no mercado de produtos. Nesse contexto, foi rompida a “soldagem” dos movimentos das atividades

econômicas das regiões brasileiras ao movimento mais geral da acumulação ocorrida em escala nacional.

Paralelamente, a situação de dificuldades nas contas externas do país “forçou” o governo a estimular a produção de *commodities* para possibilitar a geração de divisas, passando, gradativamente, a se configurar o surgimento de ‘ilhas de prosperidade’ em praticamente todas as regiões do país vinculadas a atividades produtoras de bens primários, sobretudo de origem agrícola.

Nesse contexto, acentuaram-se a heterogeneidade e a complexidade da estrutura produtiva de todo o país. No setor industrial passou-se a assistir a um movimento de deslocamento de empresas localizadas no Sul-Sudeste para outras regiões, tendo a região Nordeste sido englobada neste movimento. Ademais, o recurso da isenção fiscal constituiu-se em instrumento amplamente utilizado com vistas à manutenção das empresas existentes, bem como à atração de novos empreendimentos. Nesse ambiente, o turismo foi destacado oficialmente como atividade capaz de desenvolver economicamente as áreas periféricas do país. Não por acaso, foram realizados grandes investimentos em infra-estrutura turística na região Nordeste com vistas à dinamização do setor. Por isso, nesta região, ao lado destas atividades econômicas com caráter “formal”, houve uma grande proliferação de “atividades informais” ou extraleais, que surgiram principalmente em decorrência da fragilidade das atividades com existência “formal” no que concerne à capacidade de incorporação da população excedente da região. Na verdade, embora com predominância tradicional, o terciário nordestino experimentou também recentemente a constituição de “pólos de serviços modernos”, nas áreas de turismo e lazer, serviços médicos, educação privada, varejo moderno e informática, dentre outras .

É nesse quadro de referência que deve ser situada a trajetória das atividades econômicas no Rio Grande do Norte na década de noventa. Ao longo desta década, esta unidade federativa vivenciou um processo de acentuado retrocesso do setor agropecuário, ao mesmo tempo em que a indústria e os serviços apresentaram razoável expansão. No período 1991/2000, a taxa média anual de crescimento da agropecuária foi de -9,3%, enquanto os setores industrial e de serviços cresceram a taxas médias anuais de 5,4% e 3,1%, respectivamente. Em decorrência das distintas performances expansivas ao longo da década, a agropecuária reduziu sua participação relativa na formação do PIB estadual de 8,4%, em 1991, para 2,6%, em 2000. Nos mesmos anos, a indústria teve sua participação ampliada de 34,9% para 41,7% e o setor de serviços teve reduzida a sua participação na composição do PIB do RN de 56,7% para 55,7% (IPEADATA, 2004).

A princípio, é razoável supor que parcela expressiva dos resultados econômicos e sociais apresentados pelo Rio Grande do Norte tenha sido fortemente condicionada pelos resultados verificados na Região Metropolitana de Natal, uma vez que a mesma é concentradora de parte expressiva da força produtiva do estado, tanto em termos técnico-materiais quanto humanos.

Na década de 1990, a população residente na Região Metropolitana de Natal cresceu a uma taxa superior à ocorrida no Rio Grande do Norte, fazendo com que passasse de aproximadamente 3,6% para cerca de 40,2% da população estadual. No aspecto produtivo, a dinâmica metropolitana apresentou-se superior à estadual – 4,4% contra 3,7% de média anual de crescimento – de modo que sua participação no valor adicionado da unidade federativa de referência passou de 42,2%, em 1991, para 46,5%, em 2000. Quanto à população ocupada, constatou-se um incremento médio anual na Região Metropolitana de 2,8% contra 1,7% no Rio Grande do Norte. Assim, a participação relativa do espaço metropolitano que fora de aproximadamente 38,6%, em 1991, passou a representar, em 2000, mais de 42,2% de todo o contingente de pessoas ocupadas em âmbito estadual (IBGE, 1991 e 2000).

Ora, dado o movimento geral da atividade econômica e do mercado de trabalho no Rio Grande do Norte anteriormente apresentado e a importância da Região Metropolitana de Natal para tais esferas da vida nesta unidade federativa, coloca-se como uma relevante questão de pesquisa o estudo das transformações sócio-econômicas na Região Metropolitana de Natal, em particular no mercado de trabalho, no contexto da inserção brasileira à “ordem mundial” vigente na década de noventa.

O objetivo geral deste trabalho é estudar o mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal (RMN), no âmbito da inserção brasileira à economia mundial na década de 1990, em um ambiente marcado por intensas mudanças técnico-produtivas e institucionais bem como a afirmação de um regime de acumulação de riqueza com dominância financeira. Em termos específicos, tem-se como objetivos: 1) estudar a estrutura econômica da Região Metropolitana de Natal, buscando a apreensão da sua dinâmica na década em pauta; 2) Proceder a uma análise do mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal, enfatizando sua estrutura e a dinâmica ao longo da década de noventa e 3) analisar o mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal a partir dos indicadores de estrutura e segundo subsetores e ramos de atividades econômicas bem como segundo posições e segmentos de classes.

A hipótese central da pesquisa é que a forma de inserção da economia brasileira à mundial constituiu-se em condicionante fundamental para as mudanças ocorridas nos distintos recortes

espaciais – grandes regiões, unidades federativas, aglomerações urbanas etc – tendo condicionado também a dinâmica da economia e do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal. Entretanto, o curso das mudanças ocorridas nas estruturas econômica e do mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal na década de 1990, apesar de influenciado por condicionamentos gerais, teve seus traços específicos definidos pelas estruturas socioeconômicas preexistentes e pelas ações desenvolvidas pelos agentes atuantes em âmbito ‘local’ – setor público, empreendedores privados, trabalhadores e suas instituições representativas. Podem ser destacados como elementos definidores de especificidades: a presença de uma agropecuária crescentemente fragilizada do ponto de vista econômico, mas com capacidade de assegurar políticas públicas de manutenção do nível de renda no setor; uma indústria com participação importante na composição da riqueza, apesar da situação de crise, mas com poder suficiente para garantir uma política de incentivos visando a manutenção dos estabelecimentos preexistentes e apontando com a possibilidade de atração de novos; a forte marca do terciário, com decisiva presença estatal; a crescente importância do comércio atacadista/varejista e do comércio ambulante nos serviços distributivos; a constituição dos segmentos imobiliário, do turismo e da construção como importantes *loci* de reprodução de capitais e a relativamente frágil organização sindical da maioria dos segmentos dos trabalhadores.

O presente estudo parte da perspectiva metodológica de que a dinâmica do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal será adequadamente apreendida, a partir da compreensão das transformações mais gerais que governam a articulação da economia potiguar às economias brasileira e mundial. Por isso, a presente pesquisa ancora-se em vasto material bibliográfico abordando a temática do trabalho - enquanto categoria fundante do mundo dos homens e que exerce centralidade cotidiana para quem depende do próprio trabalho para reproduzir-se socialmente -; as transformações tecnológicas, produtivas e institucionais no período pós-1970; as mudanças ocorridas no mundo do trabalho; os processos institucionais promotores da inserção brasileira à economia mundial nos anos noventa e questões sócio-econômicas ocorridas no estado do Rio Grande do Norte e na Região Metropolitana de Natal.

A pesquisa, em sentido mais estrito, foi realizada a partir do levantamento e sistematização de dados secundários publicados periodicamente por importantes instituições do país. Os Censos demográficos de 1991 e 2000 realizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) constituíram-se nas fontes primordiais ao desenvolvimento da pesquisa uma vez que propiciam uma visão bastante acurada sobre os participantes do mercado de trabalho e

sobre os níveis de rendimentos auferidos. Adicionalmente, foram utilizadas outras fontes tais como: a série do valor adicionado municipal, publicada pelo IBGE; a série do valor real do produto interno bruto, organizada pelo IBGE e publicada no IPEADATA; a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), publicada pelo Ministério do Trabalho.

As informações expressas em valor foram tratadas estatisticamente do seguinte modo: 1) as séries de valores sobre o produto interno e o valor adicionado municipal foram deflacionadas com base no deflator implícito do PIB (FGV/Conjuntura Econômica) e as séries sobre salários foram deflacionadas com base no Índice nacional de preços ao consumidor (IBGE). É importante ainda destacar que as informações relativas a valores foram apresentadas em reais do ano de 2000 por ser este o último ano da pesquisa. A análise da estrutura ocupacional foi realizada considerando os indicadores tradicionais de estrutura do mercado de trabalho, bem como segundo uma classificação de subsetores de atividade econômica e uma tipologia de posições e segmentos de classes sociais, tendo sido tais classificações elaboradas especificamente para ampliar o conhecimento sobre o objeto de estudo da presente tese.

A tese está estruturada em quatro capítulos.

O primeiro capítulo apresenta uma discussão teórica sobre ocupações e rendimentos em sociedades capitalistas segundo a perspectiva marxista. A exposição contempla o processo de trabalho em condições capitalistas, a expressão setorial das atividades econômicas, a estruturação de classes e os rendimentos dos distintos segmentos que participam do processo de produção ou de prestação de serviços. O propósito da releitura de “O Capital” é reapresentar um universo categorial que, embora elaborado há muito tempo e em outro contexto do capitalismo, mantém-se fecundo para a análise do “mundo do trabalho” na contemporaneidade, em decorrência da continuidade da condição de mercadoria assumida pela força de trabalho e da crescente ampliação da superpopulação relativa especialmente nos maiores centros urbanos.

O segundo capítulo apresenta o trabalho no contexto da crise estrutural capitalista que emergiu no início da década de setenta. São enfocados os processos de reestruturação produtiva e de emergência de um regime de acumulação com dominância rentista como partes integrantes das tentativas de superação da citada crise. O capítulo aborda também os impactos destes processos para o mundo do trabalho nos espaços que apresentam os maiores níveis de urbanização, buscando articular na exposição a realidade das áreas metropolitanas dos países capitalistas centrais e das áreas metropolitanas dos países com posição periférica.

O terceiro capítulo aborda o Brasil no contexto do aprofundamento da sua inserção ao processo de globalização que se encontrava em curso mundialmente. São focados a abertura comercial e financeira, a flexibilização da legislação do trabalho e o processo de reestruturação produtiva bem como os impactos de tais processos para o mundo do trabalho nos grandes espaços urbanos brasileiros.

O quarto capítulo enfoca especificamente a Região Metropolitana de Natal. É realizada a princípio uma discussão sobre a dinâmica da atividade econômica para, em seguida, abordar o mercado de trabalho. Em seguida, é empreendida uma discussão sobre a estrutura e a dinâmica do mercado de trabalho a partir de indicadores tradicionais, mas acreditamos estar inovando ao realizar incursões sobre o mercado de trabalho a partir da segmentação das atividades econômicas bem como das posições e segmentos de classes dos integrantes da população ocupada nas datas dos Censos Demográficos de 1991 e 2000.

Por fim, são tecidas as considerações finais sobre o objeto estudado. Constatou-se a piora dos indicadores de qualidade – relações de trabalho, condições de trabalho e direitos sociais – revelando crescente precarização do mercado de trabalho. Verificou-se também ínfima e declinante participação da agropecuária e participação relativamente estagnada do setor industrial na composição das ocupações, enquanto no terciário observou-se considerável expansão das ocupações na Região Metropolitana, embora com níveis de rendimentos relativamente baixos. Nesse setor tiveram posição destacada os serviços sociais – em decorrência da forte presença governamental e – os serviços distributivos – em função das atividades comerciais. No que concerne aos segmentos de classe, constatou-se que foram os agrupamentos sociais detentores dos mais elevados aportes de capital os maiores ganhadores ao serem destacados os níveis e os incrementos dos rendimentos médios dos diversos segmentos que compuseram a população residente na Região Metropolitana de Natal na década de 1990.

1 REFLEXÕES TEÓRICAS SOBRE OCUPAÇÕES E RENDIMENTOS EM SOCIEDADES CAPITALISTAS: uma perspectiva marxista

A princípio, é importante esclarecer que o termo *emprego* significando uma forma específica de inserção no mercado de trabalho caracterizada pela existência de relação de trabalho estável, bem remunerada, com registro em carteira e contrato por prazo indeterminado, dentre outros aspectos, somente passou a ter utilização corrente a partir de meados do século XX. Concretamente, essa forma de inserção no mundo do trabalho tornou-se predominante em sociedades de capitalismo avançado e constituiu-se em ‘modelo’ de estruturação do mercado de trabalho também em sociedades de capitalismo atrasado por cerca de três décadas. Por outro lado, o termo *ocupação* passou a ser utilizado para referência ao conjunto das formas de inserção produtiva ou de prestação de serviços, ou seja, à situação do comprador de força de trabalho (empregador), do vendedor de força de trabalho (empregado), do “trabalhador independente” e do trabalhador envolvido com atividades ditas de subsistência ou de autoconsumo. Entretanto, os termos *emprego* e *ocupação*, sobretudo o primeiro, aparecem na abordagem marxista com o sentido de *uso* ou *utilização* da força de trabalho. Portanto, a presente pesquisa tem com ponto de partida o estudo do processo de trabalho, por se constituir este o *locus*, por excelência, do emprego ou da ocupação da força de trabalho.

1.1 O processo de trabalho sob condições capitalistas

1.1.1 O processo de trabalho e da geração de mais-valia

No presente estudo, a categoria *trabalho* é tomada como o ponto de partida. O trabalho é definido como a atividade social através da qual estabelece-se uma relação entre o homem (a sociedade) e a natureza de modo a prover as condições da existência (reprodução) humana. Nas palavras de Marx (1985b, p. 149), “o trabalho é um processo em que o homem, por sua própria ação, media, regula e controla seu metabolismo com a natureza” e constitui-se em atividade “que pertence exclusivamente ao homem”.

A idéia do trabalho enquanto atividade exclusivamente humana encontra-se claramente explicitada na recorrente passagem em que Marx faz alusão à seqüência de operações executadas pela abelha de modo que, segundo o mesmo, chega a causar “vergonha” no “arquiteto humano

com a construção dos favos de suas colmeias” (MARX, 1985b, p. 149). Apesar de destacar uma aparente superioridade da abelha no que concerne às operações realizadas, ressalva Marx que

o que distingue, de antemão, o pior arquiteto da melhor abelha é que ele construiu o favo em sua cabeça, antes de construí-lo em cera. No fim do processo de trabalho obtém-se um resultado que já no início deste existiu na imaginação do trabalhador, e portanto idealmente. Ele não apenas efetua uma transformação da forma da matéria natural; realiza, ao mesmo tempo, na matéria natural seu objetivo (MARX, 1985b, p. 150).

Destaca ainda Marx (1985b, p. 150) que a ação humana envolvida em tal processo “Além do esforço dos órgãos que trabalham” exige “a vontade orientada a um fim”.

O que se encontra evidenciado nas afirmações supracitadas, e que foi posteriormente explorado por Luckács e posteriormente por seguidores, é que as operações realizadas pela abelha e pelo arquiteto são de natureza diferente por serem realizadas por seres pertencentes a distintos estatutos ontológicos. Enquanto a abelha tem as suas operações regidas por um sistema de determinações ou de causalidade, o mesmo não ocorre com o homem (no caso, o arquiteto). No caso deste, as operações são atos teleológicos, uma vez que há fins pré-estabelecidos, que não se subordinam a determinações tal qual ocorre no mundo natural. Deste modo, a causalidade envolvida no processo de trabalho é efetivamente causalidade posta ou causalidade decorrente das escolhas sociais quanto aos objetos utilizados para produzir o que foi estabelecido como fim.

O trabalho aqui focado é aquele que envolve o intercâmbio entre o homem (sociedade) e a natureza e que neste preciso sentido, constitui-se em condição eterna da existência humana. Nas palavras de Marx,

O processo de trabalho [...] em seus elementos simples e abstratos, é a atividade humana orientada a um fim para produzir valores de uso, apropriação do mundo natural para satisfazer as necessidades humanas, condição universal do metabolismo entre homem e Natureza, condição eterna da vida humana e, portanto, independente de qualquer forma dessa vida, sendo antes igualmente comum a todas as suas formas sociais (MARX, 1985b, p. 153).

No sentido supracitado – de intercâmbio com a natureza –, a abordagem lukacsiana enfocou o trabalho como “a categoria fundante do mundo dos homens”, pois teria sido no e pelo trabalho que se efetivou o “salto ontológico” que retirou “a existência humana das determinações meramente biológicas” (LESSA, 2000, p. 27). Nesse sentido, o trabalho é apresentado como uma categoria ou um complexo integrante de um complexo mais amplo de relações sociais que constituem a sociabilidade. Então, a categoria social trabalho, que por ser social indica que somente pode efetivar-se a partir de relações entre homens, apresenta a particularidade de

envolver também a relação entre homem (sociedade) e natureza, ou seja, entre seres ontologicamente distintos.

Assim, quando se defende que o trabalho é a categoria fundante do mundo dos homens não se está afirmando que esta categoria precedeu às outras categorias sociais. Na verdade, a citada abordagem alerta que provavelmente a linguagem tenha ocorrido em simultaneidade ao trabalho. Entretanto, enquanto aquela é uma categoria que refere-se a seres ontologicamente iguais, isto é, que ocorre somente entre homens, esta tem a peculiaridade de ao mesmo tempo envolver relações entre homens e compreender também a relação entre homem (sociedade) e natureza. Embora se trate de uma relação que envolve seres ontologicamente distintos, não significa que devam ser hierarquizados. Nessa perspectiva é que se afirma que o trabalho fundou o mundo dos homens. Ou seja, foi o trabalho a categoria que permitiu que um “determinado ser” rompesse a sua condição de “ser orgânico” submetido às determinações da natureza e promovesse um verdadeiro “salto ontológico” e, portanto, se constituísse em um “novo ser” – o ser social.

Ora, se o trabalho é categoria social e exerceu papel fundante do mundo dos homens, significa que o ser humano não é criação de um ser transcendente, mas demiurgo de si mesmo. Pode-se, então, afirmar que por ser a categoria fundante do mundo dos homens e condição eterna da existência humana independentemente da forma social, o trabalho assume papel de *centralidade ontológica*. Logo, não tem sentido se fazer referência ao fim da centralidade do trabalho segundo esta acepção. Então, além de categoria fundante, o trabalho constitui-se “condição eterna” de intercâmbio com a natureza e garantidora da sua transformação em objetos úteis capazes de atender a necessidades socialmente postas desde a criação humana até o presente momento e, certamente, assim continuará, a menos que algum evento natural ou humano inesperado ponha fim à existência humana.

A elaboração dos bens necessários à reprodução humana somente pode ocorrer no interior de determinado *processo de produção ou de transformação* – que se constitui na condição fundamental para que os bens ou coisas úteis sejam produzidos ou se constituam em seu resultado. De outra parte, o processo de produção somente tem existência concreta mediante a associação das capacidades físicas e mentais dos seres humanos aos meios de produção para chegar à elaboração dos produtos ou valores de uso essenciais à existência. Nesse sentido, o processo de produção é, ao mesmo tempo, *processo de trabalho*. Logo, é importante enfatizar que enquanto produtor de valores de uso, o processo de trabalho independe da forma da

organização social, portanto, constitui-se em processo de trabalho em geral. Assim, representa, tão-somente, o processo no qual ocorre a associação de condições objetivas às condições subjetivas de produção e se constitui em “condição eterna da vida humana” e que se faz presente em todas as formas de organização social. Portanto, assim, como esteve em sociedades fundadas nos trabalhos escravo e servil, encontra-se presente em sociedades baseadas no trabalho assalariado e deverá estar presente em futuras formas de organização da vida social.

Embora presente em todas as formas de organização de sociedade, o processo de trabalho assume particularidades conforme a forma de produção dominante em cada momento histórico. Aqui interessa abordar o processo de trabalho tendo em vista as especificidades que este assume em contexto capitalista. Em sociedades capitalistas, o processo de trabalho, a princípio, é exercido de modo que o produtor direto deve produzir valores de uso, tal como em todas as formas precedentes de organização da produção social. Uma particularidade é que o processo de trabalho enquanto meio do processo de produção não é exercido tendo em vista a geração de valores de uso para o atendimento das necessidades do seu sujeito, mas com o objetivo de produzir valores de uso para outrem. Assim, visa à produção de valores de uso sociais. Logo, o foco não é estritamente a produção de valores de uso, mas a produção de valor, mais precisamente de valor adicional ou de mais-valia. Nesta sociedade, os detentores dos meios de produção, com o objetivo de valorizar o capital de que dispõem, precisam encontrar, no mercado de trabalho, trabalhadores livres, dispostos a vender-lhes uma mercadoria especial: a força de trabalho.

Por força de trabalho ou capacidade de trabalho entende-se, conforme Marx (1985b, p. 139), “o conjunto das faculdades físicas, espirituais que existem na corporalidade, na personalidade viva de um homem e que ele põe em movimento toda vez que ele produz valores de uso de qualquer espécie”. Então, a força de trabalho pertence ao homem independentemente da forma de organização da produção social. Portanto, a força de trabalho não é em si mercadoria, ou seja, a natureza não produziu, de um lado, detentores de dinheiro e mercadoria enquanto formas de existência do capital e, de outro, detentores de força de trabalho.

Objetivamente, ocorreu um longo percurso histórico marcado por intensa violência que promoveu a destituição dos produtores diretos dos seus meios de trabalho, concentrando-os em reduzido número de mãos. Então, este processo de destituição dos produtores diretos e a constituição de grandes escalas dos capitais acumulados e que podiam ser “adiantados” – em

meios de produção e em meios de subsistência – foram determinantes para que a força de trabalho, embora não constituindo mercadoria em si, passasse a ser vendida enquanto tal.

Na realidade, o capitalismo consolidou-se ao mesmo tempo em que ocorria um processo de intensa mercadorização de várias ‘coisas’ e processos essenciais à vida em sociedade. O processo de generalização da mercadoria atingiu amplas esferas da vida, chegando, inclusive à constituição de falsas mercadorias ou “mercadorias fictícias”, pois conceitualmente uma mercadoria é uma coisa útil produzida com vistas à venda. Então, a terra, o dinheiro e a força de trabalho seriam mercadorias fictícias. A terra, meio universal de trabalho, sequer é reprodutível. O dinheiro, a princípio é mero símbolo de valor, e sua produção é, via de regra, de competência estatal. Por fim, a força de trabalho enquanto faculdade física e mental existente na corporalidade viva do homem e, portanto, inseparável deste também não é produzida com propósito de venda. Portanto, somente em um contexto já dominado pelo capital e pelas relações mercantis poderiam tais ‘coisas’ constituírem-se mercadorias (POLANYI, 1988).

Num contexto em que a riqueza social tem na mercadoria a sua forma elementar de existência, estando destituído das condições materiais que propiciam produzir diretamente as condições da sua existência e, ademais, impossibilitado de comparecer ao mercado na condição de vendedor de mercadorias, “o operário se vê forçado a vender, em lugar de uma mercadoria, a sua própria capacidade de trabalho como mercadoria” (MARX, 1985a, p. 69). O termo operário na citada obra refere-se àqueles que necessitam vender a própria força de trabalho, portanto, o termo trabalhador nesse caso lhe é equivalente.

Trata-se, então, de um contexto em que o trabalhador atua na esfera da circulação na condição de trabalhador livre. Na circulação, o trabalhador apresenta-se livre em duplo sentido. Por um lado, “dispõe, como pessoa livre, de sua força de trabalho como sua mercadoria” e, por outro, “não tem outras mercadorias para vender, solto e solteiro, livre de todas as coisas necessárias à realização de sua força de trabalho”. Se, de um lado, existem trabalhadores que têm que vender força de trabalho, de outro, existem interessados na compra desta mercadoria. Para o possuidor de dinheiro não interessa os motivos pelos quais o trabalhador vende sua de força de trabalho como mercadoria. Aquele simplesmente vê “o mercado de trabalho como uma divisão específica do mercado de mercadorias” (MARX, 1985b, p. 140)

Do ponto de vista da circulação, a relação entre o trabalhador, de um lado, que vende sua força de trabalho como mercadoria e, de outro, o detentor de dinheiro, que participa do processo enquanto comprador, constitui-se numa relação entre seres juridicamente iguais. O vendedor

deverá receber, em dinheiro, o valor correspondente à mercadoria que aliena. Portanto, encontra-se pressuposto que a relação não envolve logro, ou seja, a venda/compra ocorre segundo a lei do intercâmbio: a troca entre equivalentes. Então, o trabalhador deverá receber um valor (o salário) correspondente ao custo de reprodução da sua força de trabalho.

Apesar do pressuposto de igualdade jurídica entre vendedor e comprador de força de trabalho, não significa que os homens julguem que participam do melhor dos mundos pelo fato de receberem valor correspondente ao da força de trabalho. Na realidade, destituídos das condições objetivas de produção que permitiriam produzir diretamente os meios necessários à sobrevivência pessoal e familiar, vender a força de trabalho tornou-se um imperativo para garantir a sobrevivência.

Essa posição encontra-se em Steuart, que afirma: “Se a humanidade não fosse forçada a trabalhar, os homens trabalhariam apenas para si próprios”. Além disso, comparando a época de predomínio da escravidão à sua época afirmou: antes “os homens eram obrigados porque eram escravos de outro, hoje são obrigados a trabalhar porque estão escravizados às suas próprias necessidades” (STEUART apud MARX, 1985a, p. 97).

Ora, não se pode deixar de reconhecer que a venda da força de trabalho constitui-se normalmente na melhor opção para um ‘ser livre’ quando este tem diante si, além desta, apenas a opção alternativa de experimentar situações de fome e de privação. Portanto, pode-se afirmar que pela necessidade de sobrevivência, o trabalho exerce *centralidade cotidiana* para o trabalhador, pois tem de prover diariamente as condições de sua própria existência e da sua família e, se já não consegue fazê-lo diretamente, tem de fazê-lo vendendo sua força de trabalho a outrem.

Assim, em contexto marcado pela concentração dos meios de produção necessários à existência como propriedade e posse de um pequeno número de pessoas e pela permanência de grande número de pessoas na condição de destituídas dessas condições, é inconcebível que o *trabalho* deixe de exercer papel de *centralidade no cotidiano* destes últimos, uma vez que em situação de domínio da mercadoria, apenas dispõem da força de trabalho que pode ser vendida enquanto tal. Deste modo, de acordo com Marx (1985a, p. 100-01) “O trabalhador livre [...] vê-se obrigado a manter ele mesmo a relação já que a sua existência e a dos seus depende da renovação contínua, da venda da sua capacidade de trabalho ao capitalista”.

Para que a força de trabalho seja transacionada como mercadoria é necessário que o seu possuidor e o detentor de dinheiro encontrem-se na circulação. O primeiro comparece ao mercado como possuidor de mercadoria e o segundo como possuidor de dinheiro. A escala ou “a

vastidão dos meios de produção” acumulados condiciona não apenas a transação da aludida mercadoria especial, mas também a distinção do processo de trabalho subsumido ao capital comparativamente ao processo de trabalho em sentido geral.

O dinheiro com o qual o comprador de força de trabalho se apresenta no mercado não é em si capital. É, a princípio, meramente dinheiro. Por isso, além de medida de valor, desenvolve a função de intermediário de trocas. Assim, embora em si não seja capital, ao mesmo tempo já o é, mesmo na esfera da circulação, pelo simples fato de ser propósito do seu possuidor a sua “autovalorização”. Com vistas a tal propósito, além da força de trabalho o detentor de dinheiro adquire também os demais elementos do processo de trabalho - os meios de produção (instrumentos e objeto de trabalho). Portanto, assim como o dinheiro, as condições objetivas e as condições subjetivas do processo de trabalho constituem-se formas em que se apresentam o capital. Então, o capitalista “adianta” capital com vistas a utilizar os valores de uso adquiridos no processo produtivo, de modo que ao cabo deste, possa dispor de uma massa de valores de uso que contenha um valor superior ao adiantado e que, uma vez realizado, permita que o valor que participou do início do processo seja incrementado.

O processo de valorização costuma ser naturalizado com algo que decorre da capacidade de autovalorização do capital. Entretanto, embora tal valorização pareça autoprocriação do próprio capital, a observação dos elementos que participam do processo de produção permite perceber que aquela capacidade não guarda relação com o processo real. Efetivamente, a parte constante do capital participa do processo produtivo cedendo-lhe partes alíquotas pelo sistema pró-rata, ou seja, transfere valor à massa de mercadorias. Tal transferência ocorre de acordo com a vida útil e o número de vezes que a parte constante do capital participa do processo produtivo. Já a parte variável do capital participa do processo produtivo de maneira diversa, pois ao transformar os meios de produção além de promover a transferência do valor destes, agrega valor adicional ao produto. Então, ao participar do processo de trabalho, além de transferir o valor dos meios de produção, o trabalhador cristaliza, ao mesmo tempo, na mercadoria um valor correspondente ao valor da sua força de trabalho (capital variável) e, ademais, acrescenta um valor adicional ou mais-mais-valia.

A mais-valia gerada na atividade produtiva é a base garantidora da acumulação. Mas, é preciso esclarecer que a acumulação continuada depende, a princípio, da apropriação da mais-valia gerada no processo imediato da produção na forma-dinheiro do capital e, ademais, da sua reutilização como capital que se preste novamente à exploração de força de trabalho e, portanto, à

geração de mais-valia adicional, o que significa sua permanente retransformação circular nos elementos fundamentais do processo de produção capitalista: em capital constante e capital variável.

No processo de transformação de parte da mais-valia em elementos da produção, a ação do capitalista, enquanto personificação do capital é exercida duplamente no mercado de trabalho: atua tanto do lado da demanda quanto da oferta de força de trabalho de modo a ‘sempre’ garantir, dada a existência do capital, a quantidade de trabalhadores requeridos pela atividade produtiva com os rendimentos do trabalho em níveis tais que, por um lado, assegurem a existência de força de trabalho explorável e, por outro lado, que permita a reprodução ampliada do capital, isto é, a acumulação. Portanto, pode-se afirmar que a ação capitalista tem como propósito a utilização produtiva da força de trabalho.

1.1.2 O trabalho produtivo e improdutivo sob a ótica capitalista

No *Capítulo VI inédito*, Marx acusa a tacanhez mental da burguesia, na tentativa de naturalizar e eternizar a produção capitalista, de promover confusão, de um lado, entre o trabalho e o trabalhador produtivo no sentido capitalista e, de outro, entre o trabalho e o trabalhador produtivo no sentido do “trabalho produtivo em geral”. Segundo tal acepção, “é produtivo todo o trabalho que produz, em geral, ou que desemboca num produto, ou num valor de uso, em resumo: num resultado” (MARX, 1985a, p. 109). A tautologia de que “é produtivo o trabalho que tem como resultado um produto” constitui-se, na verdade, numa concepção do que seria a riqueza em sentido geral ou independente da forma da organização social.

Entretanto, a discussão desenvolvida por Marx sobre o trabalho produtivo (e improdutivo) no *Capítulo VI inédito*, bem como nas *Teorias da mais-valia* encontra-se, entretanto, focada na riqueza sob a ordem capitalista. Por isso, considera que a questão fundamental é se “é trabalho produtivo do ponto de vista do capital”. Logo, partindo do objeto anteriormente posto, afirma que é produtivo o “trabalho que produz mais-valia” ou “o trabalho que se transforma diretamente em capital” (MARX, 1980b, p. 388). Assim, de acordo com Marx (1980b, p. 394), o valor específico do trabalho para o capital consiste na criação de mais-valia, uma vez que o “Seu objetivo é o *enriquecimento*”. Portanto, a idéia é que a força de trabalho é produtiva pela diferença entre seu valor e o valor que gera. O sentido de produtivo aqui diz respeito à capacidade de gerar um *plus* ou um acréscimo de valor, independentemente da produção expressar-se materialmente ou não,

ou seja, não importa se o trabalho envolvido produz diretamente, ou se apenas propicia participação, na mais-valia efetivamente gerada em outros processos.

Do exposto, torna-se evidente que o trabalho pode ser produtivo para os capitais individuais, conforme aqui abordado, independentemente da sua forma de objetivação, o que significa “que nada tem a ver com o *conteúdo do trabalho*”. A questão fundamental é que a atividade geradora do trabalho acresça o valor do capital. É por isso que quando, em momento posterior da exposição, afirma que os trabalhadores são produtivos “pela circunstância de seu trabalho se realizar em *mercadorias*, em produtos do trabalho, em riqueza material” faz de imediato uma ressalva: trata-se de “uma segunda definição” ou de uma “definição acessória do trabalho produtivo”. Ora, a adoção desta segunda definição para o trabalho produtivo, como trabalho que se expressa materialmente, decorreu da suposição de Marx (1980b, p. 403) “que o mundo inteiro das mercadorias, todos os ramos da produção material – da produção da riqueza material – estão sujeitos (formal ou realmente) ao modo de produção capitalista” e ademais que “De acordo com esse pressuposto [...] todos os trabalhadores ocupados na produção de mercadorias são assalariados”. Portanto, o que é essencial neste processo é que trabalho produtivo é trabalho assalariado ou que trabalho produtivo é o que se exerce sob o jugo capitalista. Portanto, a caracterização do trabalho produtivo como aquele que se objetiva em riqueza material decorreu do fato de ser este o tipo de produção que mais se apresentava propício à exploração capitalista à época. Na verdade, nos dois textos em foco a abordagem tem como fulcro as reais possibilidades de exploração do trabalho pelo capital nos diversos ramos de atividade econômica.

Na verdade, o propósito de enriquecimento coloca para o possuidor de dinheiro um leque de alternativas que possibilitam a manutenção ou, preferencialmente, a expansão do valor que tem em posse. Tais alternativas passam pelo mero entesouramento, englobam a produção (material) de bens de elevada utilidade social e podem chegar até a produção de bens que, do ponto de vista da humanidade, não apresentam nenhuma utilidade. Assim, torna-se inteligível que em vez de sapatos, roupas ou alimentos seja preferida, por exemplo, a produção de artefatos bélicos – que do ponto de vista da humanidade não apresentam-se como portadores de utilidade – mas pode constituir-se, e efetivamente o é, numa atividade com uma das mais elevadas taxas de lucro. O que é essencial é que se trata de um setor que atende ao requisito básico da ação econômica capitalista: permite acréscimos aos capitais utilizados no processo de produção ou um *plus* de valor.

Ao colocar como ‘tarefa’ focar-se o trabalho é produtivo sob a ótica capitalista acaba por fazer a identificação entre trabalho produtivo e trabalho assalariado, o que significa que trabalho produtivo é trabalho que se troca por capital. Entretanto, vale destacar que apesar de trabalho produtivo ser trabalho assalariado, não significa que trabalho assalariado seja necessariamente produtivo. Exemplar a este respeito é o caso de ‘categorias profissionais’ que antecederam ao capitalismo e que passaram a exercer suas atividades sob a forma de trabalho assalariado sem, no entanto, se constituírem em objeto de exploração capitalista. Este é o caso, principalmente, das chamadas atividades vinculadas à “manutenção da ordem” social vigente. Assim, embora os ‘funcionários’ que exercem atividades de segurança e justiça sejam assalariados são considerados trabalhadores não produtivos pelo fato de não serem exercidos sob o comando capitalista e por não se prestarem diretamente à valorização do capital.

Em sintonia com a definição de trabalho produtivo como sendo o trabalho que se troca por capital, o trabalho improdutivo é apresentado como aquele que é trocado por renda, ou seja, aquele em que o dinheiro é utilizado “como simples meio de circulação” (MARX, 1980, p. 396). Além disso, acrescenta que “Quando o dinheiro se troca diretamente pelo trabalho, sem produzir capital e sem ser, portanto, *produtivo*, compra-se o trabalho como *serviço*”. Portanto, como a compra de serviços não contém a relação específica entre capital e trabalho, critica os segmentos intelectuais que costumam mencionar tal relação como mera compra de serviços, pois considera que trata-se de mera conveniência que resulta no ocultamento da especificidade que ocorre não propriamente no ato da compra da força de trabalho, mas no ato de sua utilização. Então, identifica como vulgar a concepção que considera a relação entre capital e trabalho como “compra de serviços” (MARX, 1980b, p. 398).

Um dos passos dados ao longo da exposição refere-se à “presença do capitalismo no domínio da produção imaterial” ou dos serviços. É importante ressaltar que os serviços compreendem um leque bastante amplo de atividades que se expressam de maneiras distintas. “Certos serviços ou os valores de uso resultantes de certas atividades ou trabalhos corporificam-se em mercadorias, (enquanto) outros ao contrário, não deixam resultado palpável, distinto da própria pessoa que os executa” (MARX, 1980b, p. 403).

O primeiro caso de produção não material, voltado à troca, é o que “resulta em mercadorias, valores de uso”. É o caso dos livros, quadros, etc., enfim, dos produtos artísticos “que se distinguem do desempenho do artista executante”. Marx entendia que a produção capitalista nesses casos somente era “aplicável de maneira muito restrita” e que isso somente

ocorria, por exemplo, “quando um escritor numa obra coletiva” explorava outros (MARX, 1980b, p. 403). A concepção de Marx era que no caso das atividades científicas e artísticas, dentre outras, nada tinham “a ver com o autêntico modo de produção capitalista” pelo fato de “não lhe está ainda subsumida, nem mesmo formalmente” (MARX, 1980b, p. 404). O *ainda* foi muito bem utilizado, pois o tempo mostrou se tratar apenas de uma impossibilidade histórica à época estudada.

O segundo caso é aquele em que “A produção é inseparável do ato de produzir”. Seria o caso dos artistas executantes, professores, médicos, oradores, atores e padres, dentre outros. Marx (1980b, p. 404) destaca que neste caso também “o modo de produção capitalista só se verifica em extensão reduzida e, em virtude da natureza dessa atividade, só pode estender-se a algumas esferas”.

O exemplo desenvolvido é o do professor. Não obstante, o trabalho do professor seja vital para a formação geral de cada pessoa, o autor destaca, neste momento, a sua importância para a ‘produção’ da força de trabalho. Destacando que a utilidade do serviço para quem o adquire em nada se altera se a sua compra é feita diretamente ao professor ou a um empresário que “explora” a atividade capitalisticamente. No primeiro caso, o dinheiro utilizado na compra do trabalho circula como renda. Logo, o trabalho não pode ser considerado produtivo. No segundo caso, entretanto, o dinheiro utilizado pelo proprietário do estabelecimento de ensino é capital e a força de trabalho docente foi adquirida como trabalho assalariado com vistas à valorização do capital “adiantado”. Portanto, trata-se de trabalho produtivo, muito embora o comprador do serviço educacional tenha, tão-somente, gasto renda. Trata-se, portanto, de trabalho produtivo porque o comprador de força de trabalho *enriquece por meio desse processo*. O que ressalta em seguida é que “O mesmo se aplica às empresas de teatro, estabelecimentos de diversão etc” e que, além disso, “Todas essas manifestações da produção capitalista nesse domínio, comparadas com o conjunto dessa produção, são tão insignificantes que podem ficar de todo despercebidas” (MARX, 1980b, p. 404).

Deve ser destacado que a identidade do trabalho com os serviços encontrava-se associada na abordagem de Marx, em primeiro lugar, ao fato de dos serviços serem pouco expressivos comparativamente às atividades em que o trabalho tinha objetivação material e, em segundo lugar, ao fato de que à época era também reduzida a atuação capitalista nos serviços.

Assim, dadas as peculiaridades dos serviços e do trabalho envolvidos na sua execução à época de Marx, é fácil perceber o caráter improdutivo dos trabalhos nos serviços para o

capitalismo. De outra parte, é importante pôr em relevo a riqueza da abordagem de Marx ao enfatizar uma maior presença de atividades tipicamente de serviços – que não se expressam materialmente – no interior da própria produção material, implicando a constituição de uma espécie ‘terciário’ vinculado à produção material.

As citações que aparecem, a seguir, pondo em relevo o ambiente fabril são ratificadoras da assertiva acima: “Com o desenvolvimento do modo de produção especificamente capitalista, onde muitos trabalhadores operam juntos na produção da mesma mercadoria, tem naturalmente de variar muito a relação que seu trabalho mantém diretamente com o objeto da produção” (MARX, 1980b, p. 404). Se serventes de fábrica nada têm a ver diretamente com a transformação da matéria-prima, a maior distância estão os supervisores. O engenheiro tem, por sua vez, outra relação e em regra trabalha apenas com a mente etc. Entretanto, tomados conjuntamente são “como órgão operante, são a máquina viva de produção desses *produtos*; do mesmo modo, considerando-se o processo global de produção, trocam o trabalho por capital e reproduzem o dinheiro do capitalista como capital, isto é, como valor que produz mais-valia, como valor que cresce” (MARX, 1980, p. 404-5). Acrescenta ainda:

É mesmo peculiar ao modo de produção capitalista separar os diferentes trabalhos, em consequência também o trabalho mental e o manual [...] e reparti-los por diferentes pessoas, o que não impede que o produto material seja o *produto comum* dessas pessoas [...] tampouco inibe ou de algum modo altera a relação de cada uma dessas pessoas com o capital: a de trabalhador assalariado e, no sentido eminente, a de *trabalhador produtivo* (MARX, 1980b, p. 405).

Ora, do ponto de vista da acumulação dos capitais individuais a expansão do valor preexistente constitui-se no fim último do processo de trabalho enquanto atividade de mediação para o processo de produção de bens ou de prestação de serviços. Portanto, é condição *sine qua non* à expansão da riqueza capitalista a existência de trabalhadores destituídos de meios que lhes permitam diretamente a sobrevivência e que, portanto, apresentem-se enquanto meros portadores de força de trabalho para ser vendida como mercadoria. Em outras palavras, à acumulação de riqueza capitalista é fundamental além da existência de elevado contingente de trabalhadores em condição de exploração, a permanência de um elevado quantitativo de trabalhadores temporariamente desocupados, mas em plenas condições de utilização no processo de trabalho e de produção.

1.1.3 “A lei geral da acumulação capitalista”

No capítulo XXIII de *O Capital*, que tem o mesmo título do presente item, foi tomado como pressuposto a sociedade capitalista plenamente constituída. Por isso, os instrumentos e meios de produção são propriedade e posse de capitalistas e os trabalhadores, para garantirem as condições de sua existência, têm, quase como alternativa única, que vender a força de trabalho como mercadoria. Assim, a condição da venda e de emprego desta mercadoria é que existam compradores que têm perspectivas de ampliação de um valor-capital em determinadas atividades econômicas. O mesmo processo também deve ocorrer na relação entre o conjunto dos trabalhadores na relação com o conjunto dos capitalistas. Os primeiros precisam comparecer ao mercado de trabalho como vendedores e os segundos como compradores de força de trabalho. Dado que existe relação entre a magnitude do capital e a utilização produtiva da força de trabalho, onde tal magnitude assume o caráter de variável independente, a tarefa a que Marx (1985c, p. 187) se propôs no citado capítulo foi analisar a “influência que o crescimento do capital exerce sobre o destino da classe trabalhadora”.

A compra da força de trabalho sob condições de domínio capitalista ocorre com o propósito de valorização do capital, pois a “Produção de mais-valia ou geração de excedente, é a lei absoluta desse modo de produção” (MARX, 1985c, p. 191). Uma vez gerado e extraído o excedente produtivo, a escala da acumulação deverá modificar-se, a princípio, em decorrência da utilização ou da circulação deste excedente como renda ou como capital. Em seguida, é importante atentar para o fato de que a utilização de trabalhadores no processo de trabalho é feita levando-se em consideração a composição orgânica do capital dominante em cada ramo de atividade específico. Assim, embora a escala da acumulação seja crucial para o *quantum* de trabalhadores a serem contratados, efetivamente, é a parte gasta como capital variável que se constitui no condicionante fundamental para a aquisição e a utilização de força de trabalho.

Ora, como o propósito de quem compra força de trabalho é a geração de excedente ou de trabalho não-pago, então o nível dos salários atua como “obstáculo” aos anseios de apropriação de trabalho não-pago. Entretanto, embora o objetivo da produção no capitalismo seja a apropriação de trabalho não-pago, há espaço para elevações salariais. Mas, em que pese a existência de espaço para conquistas salariais, a ordem vigente impõe limites à progressão destas conquistas. A questão é que este movimento não pode ocorrer indefinidamente, pois, a elevação salarial implica na diminuição de trabalho não-pago e “Essa diminuição nunca pode ir até o ponto

em que ela ameace o próprio sistema” ou o “progresso da acumulação” (MARX, 1985c, p. 192).

Assim,

A lei da acumulação capitalista, mistificada em lei da Natureza, expressa, portanto, de fato apenas que sua natureza exclui todo decréscimo no grau de exploração do trabalho ou toda elevação do preço do trabalho que poderia ameaçar seriamente a reprodução continuada da relação capital e sua reprodução em escala sempre ampliada. Nem poderia ser diferente num modo de produção em que o trabalhador existe para as necessidades de valorização de valores existentes, ao invés de a riqueza objetiva existir para as necessidades de desenvolvimento do trabalhador (MARX, 1985c, p. 193).

Observados os limites que colocariam em xeque a acumulação, a utilização de força de trabalho ocorre, via de regra, em relação direta com a magnitude do capital e de acordo com a composição orgânica do capital predominante em cada setor específico, sendo que esta composição pode em determinados períodos manter-se constante. Nessa situação, a ocupação de trabalhadores ocorre em escala proporcional ao capital global e, ao mesmo tempo, à parte utilizada como capital variável. Entretanto, sob condições capitalistas correm, quase que permanentemente, modificações nas forças produtivas materiais que se expressam em elevações da produtividade social do trabalho ou, em outros termos, em aumento no volume relativo dos meios de produção que um trabalhador, durante um tempo dado, com o mesmo dispêndio de força de trabalho, transforma em produto. Estas modificações, por sua vez, promovem continuamente a elevação da composição orgânica do capital.

Efetivamente, “o desenvolvimento da produtividade do trabalho social se torna a mais poderosa alavanca da acumulação”, pelo fato de promover, por um lado, a redução relativa da parte variável do capital e da ocupação de trabalhadores - o que não implica necessariamente em redução absoluta - e, de outra parte, uma maior capacidade para enfrentar a luta da concorrência, em decorrência do barateamento que promove no preço das mercadorias (MARX, 1985c, p. 194). A consequência deste processo é, pois, o aumento do ímpeto da acumulação, sendo o resultado desse movimento expansivo da acumulação - que se expressa na ampliação do montante dos meios de produção e do comando sobre os trabalhadores - denominado de concentração. Então, por concentração entende-se a ocorrência processual da acumulação. Entretanto, não é sua única via, pois esta também pode ocorrer de maneira abrupta através da “repulsão recíproca entre muitos capitais individuais” em decorrência da luta da concorrência ou ainda “via anexação ou fusão” (MARX, 1985c, p. 197). Trata-se concretamente do processo de centralização do capital.

Constata-se, então, que o movimento da acumulação implica o enfrentamento de lutas em

duas frentes. De um lado, uma luta intercapitalista, com vistas à permanência e à ampliação de parcela do mercado, que se expressa através da concorrência. De outro lado, uma permanente tensão entre a classe capitalista e a classe trabalhadora decorrente da busca incessante de apropriação de trabalho não-pago. Na realidade, em última instância é a classe trabalhadora a efetiva ‘fiadora’ da acumulação e da luta concorrencial, pois esta tem como lastro efetivo a apropriação de trabalho não-pago.

Em sociedades capitalistas, de acordo com a abordagem apresentada, à medida que o capital global se expande também “cresce seu componente variável, ou a força de trabalho nele incorporada, mas em proporção continuamente decrescente” (MARX, 1985c, p. 199). Aparentemente, o declínio relativo do componente variável do capital é decorrente do crescimento da população trabalhadora em um ritmo superior ao do capital variável ou dos meios de produção. “No entanto,(é) a acumulação capitalista (que) produz constantemente - e isso em proporção à sua energia e às suas dimensões - uma população trabalhadora adicional relativamente supérflua ou subsidiária, ao menos no concernente às necessidades de aproveitamento por parte do capital” (MARX, 1985c, p. 199).

A população trabalhadora excedente é considerada produto da acumulação e do desenvolvimento da riqueza capitalista que constitui-se em “alavanca da acumulação” e em “condição de existência do modo de produção capitalista”. Além disso, Marx ainda considera que “Ela constitui um exército industrial de reserva disponível, que pertence ao capital de maneira tão absoluta, como se ele o tivesse criado à sua própria custa” (MARX, 1985c, p. 200).

O movimento formador dessa superpopulação relativa encontra-se relacionado a modificações com caráter revolucionário no processo da produção que fazem com que os meios de produção se tornem em “meios de ocupação de trabalhadores em menor grau” em decorrência do crescimento da força produtiva do trabalho (produtividade). Desta maneira, “o capital eleva mais rapidamente sua oferta de trabalho do que sua demanda de trabalhadores”. Então, instaura-se um processo de competição entre as diferentes partes da força de trabalho. Por um lado, a “O sobretrabalho da parte ocupada da classe trabalhadora engrossa as fileiras de sua reserva”, enquanto, por outro lado, a parte em situação de excedente, ou temporariamente desocupada, em decorrência da tentativa de obtenção de ocupação tende a pressionar a parte ocupada, de modo que “obriga-a ao sobretrabalho e à submissão aos ditames do capital”. Portanto, a competição que se instaura entre as aludidas parcelas da população trabalhadora mostra que a existência de uma superpopulação excedente, que se manifesta como exército industrial de reserva, mostra-se

plenamente adequada “ao progresso da acumulação social” (MARX, 1985c, p. 203).

A relação entre o segmento efetivamente ativo e o segmento excedente, mas que se encontra à procura de ocupação, exerce papel decisivo para o estabelecimento de uma “variável” fundamental do mercado de trabalho: o salário. No texto em pauta, segundo Marx,

Grosso modo, os movimentos gerais do salário são exclusivamente regulados pela expansão e contração do exército industrial de reserva, que correspondem à mudança periódica do ciclo industrial. Não são, portanto, determinados pelo movimento do número absoluto da população trabalhadora, mas pela proporção variável em que a classe trabalhadora se divide em exército ativo e exército de reserva, pelo acréscimo e decréscimo da dimensão relativa da superpopulação, pelo grau em que ela é ora absorvida, ora liberada (MARX, 1985c, p. 204).

Os movimentos que se operam no mercado de trabalho sofrem decisiva interveniência do capital. Desse modo,

Se, por um lado, sua acumulação multiplica a demanda de trabalho, por outro multiplica a oferta de trabalhadores mediante sua ‘liberação’, enquanto, ao mesmo tempo, a pressão dos desocupados força os ocupados a porem mais trabalho em ação, portanto, até certo ponto, torna a oferta de trabalho independente da oferta de trabalhadores. [...] *Portanto*, O movimento da lei da demanda e oferta de trabalho completa, [...] o despotismo do capital (MARX, 1985c, p. 206, *texto nosso*).

Segundo Marx, os trabalhadores ao longo do tempo conseguiram desvendar que, ao mesmo tempo em que se elevava a produtividade do trabalho – que redundava no aumento da produção de “mais riqueza alheia” – “sua função de meio de valorização do capital” se tornava mais precária e, em decorrência desse processo, com vistas a evitar a concorrência da superpopulação relativa com os trabalhadores empregados passaram a se organizar em Trade’s Unions (sindicatos) como forma de desenvolver uma “atuação conjunta planejada dos empregados com os desempregados para eliminar ou enfraquecer as ruinosas consequências daquela lei natural da produção capitalista sobre sua classe”. Nesse contexto, a reação capitalista e de seus representantes intelectuais foi expressa afirmando que uma tal ‘ação monopolista’ dos trabalhadores implicava na introdução de imperfeições no mercado de trabalho e, por isso, tendia a promover uma “violação da ‘eterna’ e, por assim dizer, ‘sagrada’ lei da demanda e oferta” (MARX, 1985c, p. 206).

A superpopulação relativa, integrada por “todo trabalhador [...] durante o tempo em que está desocupado parcial ou inteiramente” e que desempenha função crucial para a acumulação

capitalista segundo a elaboração de Marx, apresenta três formas de existência, quais sejam: líquida, latente e estagnada¹ (MARX, 1985c, p. 206-7).

Os centros concentradores da indústria moderna, em decorrência do sistemático avanço das forças produtivas traduzido pela intensificação do uso de máquinas no processo de produção, são aqueles em que se verificam processos contínuos de dispensa de trabalhadores em determinados ramos de atividade, ao mesmo tempo em que, em outros ramos, trabalhadores são admitidos. Assim, o resultado do processo de dispensa e admissão é freqüentemente que “o número de ocupados cresce, ainda que em proporção sempre decrescente em relação à escala da produção”. Nesse caso, a forma de existência da superpopulação é a fluente ou líquida (MARX, 1985c, p. 207).

Mas, ao mesmo tempo em que a produção capitalista afirma-se como atividade industrial no meio citadino, amplia o seu arco de atuação e “se apodera da agricultura” provocando decréscimo da “demanda de população trabalhadora rural de modo absoluto”, portanto, de forma diversa do que freqüentemente ocorre “na indústria não-agrícola”. O resultado é a constituição de um excedente populacional relativamente à acumulação que, via de regra, desloca-se para os centros urbanos ampliando a superpopulação relativa aí existente. Esse “fluxo constante para as cidades pressupõe uma contínua superpopulação latente no próprio campo” (MARX, 1985c, p. 208).

Há, ainda, um segmento da superpopulação relativa que atua como absorvedouro dos contingentes “redundantes da grande indústria e da agricultura” que tiveram origem no movimento da acumulação nesses setores. Este segmento tem forma de existência “Sob a rubrica de trabalho domiciliar”, é constituído por “parte do exército ativo de trabalhadores, mas com ocupação, completamente irregular” e tem atuação marcada “pelo máximo do tempo de serviço e mínimo de salário”. Trata-se da superpopulação relativa cuja forma é denominada de estagnada e que constitui “um reservatório inesgotável de força de trabalho disponível” (MARX, 1985c, p. 208).

Além das três formas anteriores, Marx acrescenta ainda uma outra forma de existência da superpopulação relativa que denomina de pauperismo ou lupemproletariado. Apresenta esse segmento da superpopulação, a que denomina de “*camada social*”, como consistindo em três

¹ Marx abstrai as formas existentes nas fases de crises profundas e de negócios fracos. Trata-se, portanto, de formas de existência em períodos relativamente favoráveis ao processo de acumulação.

categorias²: o primeiro, composto pelos aptos para o trabalho, com quantidade que varia de acordo com o nível dos negócios; o segundo, formado por órfãos e crianças indigentes, efetivos candidatos ao exército industrial de reserva e o terceiro composto por “degradados, maltrapilhos, incapacitados para o trabalho”. Por fim, defende que “O pauperismo constitui o asilo para inválidos do exército ativo de trabalhadores e o peso morto do exército industrial de reserva” (MARX, 1985c, p. 208-9).

Para Marx, portanto, o processo constitutivo do exército industrial de reserva não encontra-se determinado pela mera dinâmica populacional, mas fortemente condicionado pela expansão da riqueza social, o que equivale a dizer, pelo “capital em funcionamento”. Portanto, crescem em proporção direta “com as potências da riqueza”, o exército de reserva e uma superpopulação consolidada “cuja miséria está razão inversa do suplício de seu trabalho”. Afirma ainda que

Quanto maior, finalmente, a camada lazarenta da classe trabalhadora e o exército industrial de reserva, tanto maior o pauperismo oficial. Essa é a lei absoluta geral, da acumulação capitalista. Como todas as outras leis, é modificada em sua realização por variegadas circunstancias (MARX, 1985c, p. 209).

1.2 A divisão do trabalho e as formas de expressão setorial das atividades econômicas

Existe uma certa naturalização de que a classificação das atividades econômicas em agricultura, indústria e serviços é recentemente datada e que encontra-se vinculada a uma elaboração não marxista. Entretanto, é importante mencionar que em Marx uma classificação semelhante é apresentada no item quatro do capítulo XII de *O Capital*, no qual o autor discute a “Divisão do trabalho dentro da manufatura e a divisão do trabalho dentro da sociedade” tendo como fulcro de análise a relação entre as aludidas divisões do trabalho que, segundo afirma: “constitui a base geral de toda a produção de mercadorias” (MARX, 1985b, p. 277).

No citado item, o propósito é o de partir da divisão do trabalho em geral (na sociedade) e chegar ao estudo da divisão do trabalho no interior da oficina. Destaca-se que no presente estudo não se chegará ao mesmo nível de detalhe. No percurso escolhido, as “atividades econômicas” são apresentadas na relação com ou como expressão da divisão do trabalho. O texto inicial, lapidar sobre esta relação, afirma o seguinte:

² O autor abstraiu do contingente do pauperismo: “vagabundos, delinquentes (e) prostitutas” (p. 208-9).

Se se considera apenas o próprio trabalho, podemos designar a separação da *produção social em seus grandes gêneros, como agricultura, indústria etc.*, de *divisão do trabalho em geral*, a diferenciação desses gêneros de produção em espécies e subespécies, de *divisão do trabalho em particular*, e a *divisão do trabalho dentro duma oficina* de *divisão do trabalho em detalhe* (MARX, 1985b, p. 277, grifos nossos).

Para fazer justiça ao autor a quem Marx recorreu na elaboração acima, faz-se a seguir citação literal da nota de rodapé de nº 50:

Encontramos nos povos que alcançaram certo grau de civilização três espécies de divisão do trabalho: a primeira, a que chamamos de geral, leva à *distinção dos produtores em agricultores, manufatores e comerciantes*, correspondendo aos *três ramos principais do trabalho nacional*; a segunda, que se poderia chamar especial, é a divisão de cada ramo de trabalho em espécies [...] a terceira divisão do trabalho, finalmente, que se deveria designar de divisão da operação de trabalho ou divisão do trabalho propriamente dita, é a que se estabelece nos ofícios e profissões separados [...] e que se estabelece na maioria nas manufaturas e nas oficinas (SKARBEEK apud MARX, 1985b, p. 277, grifos nossos).

Retomando-se a classificação da “produção social em seus grandes gêneros”, isto é, em agricultura, indústria etc. (é razoável supor que o **etc.** signifique serviços, pois o comércio, constante da classificação de Skarbek, é atividade de circulação ou de distribuição da produção material), acredita-se que guarda coerência com o texto de Marx considerar que os citados gêneros (ramos, esferas ou “setores”) da produção social são formas de expressão ou de objetivação do trabalho. Portanto, a produção na agricultura apresenta-se como expressão material de coisas úteis formalmente originárias da natureza, embora se constitua, efetivamente, em resultado do trabalho social efetuado nesta atividade. A produção na indústria, por sua vez, tem objetivação também em objetos úteis (mercadorias) e resulta da transformação da natureza com a mediação de uma segunda natureza ou meios de produção produzidos. Os produtos industriais são formal e efetivamente resultado do trabalho humano. Por sua vez, os serviços (conforme suposto) não têm objetivação material. São, portanto, atividade humana que resulta em produção não material ainda que, em alguns casos, se fixe em objetos.

É importante observar que a produção social segundo gêneros expressa o trabalho social em geral e, portanto, não tem a ver com uma forma social específica. Segundo Marx, dentro da família e da tribo é que origina-se “uma divisão do trabalho [...] sobre uma base puramente fisiológica”, isto é, baseada em diferenças de sexo e idade. Além disso, considera que esta amplia-se com “a expansão da comunidade”, “o crescimento da população” e “o conflito entre [...] tribos e a subjugação de uma tribo por outra”. Portanto, em determinado momento, o intercâmbio de produtos ocorre não a partir do contato autônomo entre “pessoas privadas”, mas entre famílias, tribos e comunidades, ou seja, em função de diferenças de “modo de produção,

modo de vida e de produtos”. É a partir destes contatos que passa a ocorrer “a transformação progressiva desses produtos em mercadorias”. Para o autor, “O intercâmbio não cria a diferença entre as esferas da produção, mas as coloca em relação e as transforma em ramos mais ou menos interdependentes de uma produção social global”. Ademais, acrescenta Marx (1985b, p. 277) que “Onde a divisão fisiológica do trabalho constitui o ponto de partida, os órgãos particulares de um todo conexo desprendem-se uns dos outros [...] e se autonomizam até o ponto em que a conexão entre os diferentes trabalhos é medida pelo intercâmbio dos produtos como mercadorias”. É por isso que, segundo Marx (1985b, p. 278), “A base de toda divisão do trabalho desenvolvida e mediada pelo intercâmbio de mercadorias é a separação entre a cidade e o campo”. O que encontra-se subjacente a tal afirmação é que a divisão do trabalho dominante no campo, ao menos até que a divisão do trabalho desenvolvida se afirme, é de base fisiológica e produtora de mercadorias apenas fortuitamente. Então, a aludida separação, que a princípio sugere a existência de uma dicotomia campo-cidade, têm, por um lado, muito mais o caráter de rompimento de uma ordem baseada em laços de parentesco e proximidade e, por outro, a afirmação de uma nova “ordem” fundada na relação entre possuidores de mercadorias. Segue, pois, que o *locus*, por excelência, dessas relações é a cidade e o objeto que domina a mediação das relações sociais é a mercadoria. Desse modo, a divisão do trabalho que passa a atuar na sociedade ocorre entre produtores independentes que conectam-se através do intercâmbio dos seus produtos como mercadorias.

No contexto da produção capitalista, em que produção e circulação constituem-se em pressuposto, é necessário que a divisão social do trabalho “tenha amadurecido até certo grau de desenvolvimento” para propiciar o desenvolvimento da divisão manufatureira do trabalho. Mas, ao mesmo tempo em que esta se desenvolve, exerce “efeito recíproco” sobre a “divisão social do trabalho”. Em contexto de “diferenciação dos instrumentos de trabalho diferenciam-se cada vez mais os ofícios que produzem estes instrumentos” (MARX, 1985b, p. 278). Portanto, se a divisão social do trabalho caracteriza-se pela existência de produtores independentes que produzem mercadorias, a divisão manufatureira do trabalho caracteriza-se pela presença de trabalhadores parciais que apenas através da atuação conjunta conseguem produzir uma mercadoria.

Segundo Marx (1985b, p. 280), a divisão manufatureira do trabalho pressupõe além da concentração dos meios de produção, “a autoridade incondicional do capitalista sobre os seres humanos transformados em simples membros de um mecanismo global que a ele pertence”,

enquanto, por sua vez, a divisão social do trabalho “confronta produtores independentes de mercadorias, que não conhecem nenhuma outra autoridade senão a da concorrência”.

O desenvolvimento da divisão manufatureira do trabalho com seus rebatimentos na divisão social do trabalho é, ao mesmo tempo, a constituição de “gêneros”, “ramos”, “esferas”, “espécies” e “subespécies” da produção separados, porém interdependentes. Para o avanço da divisão do trabalho na manufatura, com impactos inequívocos na divisão social do trabalho, foi fundamental o desenvolvimento da maquinaria, ou da máquina-motriz, do mecanismo de transmissão e da máquina-ferramenta ou máquina de trabalho. Afirma Marx (1985c, p. 08) que: “É desta última parte da maquinaria, a máquina-ferramenta, que se origina a revolução industrial do século XVIII”. A partir de então, o homem passou a desenvolver um papel de vigia e de assistente da máquina que tornou-se um organismo de produção “*inteiramente objetivo*”. Desse modo, “O revolucionamento do modo de produção numa esfera da indústria condiciona seu revolucionamento nas outras” articulando-se entrelaçadamente em um processo global (MARX, 1985c, p. 15). A título de exemplo, cita-se o caso da mecanização da fiação que ‘exigiu’ a mecanização da tecelagem e que juntas condicionaram uma revolução mecânica e química nas fases de branqueamento, estampagem e tinturaria. Na verdade, modificações ocorridas em segmentos produtivos específicos acabam por se refletir numa escala de abrangência muito mais ampla. Assim, em verdadeiro efeito de transbordamento “a revolução no modo de produção da indústria e da agricultura exigiu também uma revolução nas condições gerais do processo de produção social, isto é, nos meios de comunicação e transporte” (MARX, 1985c, p. 15). Ou seja, os processos de trabalho e de produção nos distintos segmentos industriais atuam articulada e interdependentemente em processos de trabalho e de produção que ocorrem em outras esferas produtivas, bem como nas esferas da distribuição e da circulação da riqueza social. Portanto, a divisão manufatureira do trabalho – ou divisão propriamente capitalista - e a divisão social do trabalho – ou divisão do trabalho em sentido geral – coexistem e interinfluenciam-se permanentemente.

A produção e a divisão do trabalho especificamente capitalistas foram profundamente transformadas em decorrência do processo revolucionário de fabricação de máquinas-ferramentas ou de constituição de um setor produtor de meios de produção. Segundo Marx, (1985c, p. 16) a grande indústria teve de se apoderar do seu meio de produção característico, a máquina, e “produzir máquinas por meio de máquinas”, criando, dessa forma, “sua base técnica adequada”. Deste processo resultou, no interior da indústria, uma progressiva distinção entre um setor

produtor de bens de consumo e de um setor produtor de bens de produção e, por conseguinte, o aprofundamento da divisão do trabalho envolvido nas produções de bens de consumo e de bens de produção.

Nos capítulos destinados ao estudo da “*Reprodução simples*” e da “*Acumulação e reprodução ampliada*” do capital social total Marx, dividiu a produção social em dois grandes departamentos: o departamento I, produtor de meios de produção, que produz mercadorias formalmente capazes de participar do consumo produtivo e o departamento II, produtor de bens de consumo, que produz mercadorias aptas a participar do consumo individual das classes trabalhadora e capitalista. Embora o propósito do autor nos capítulos em destaque fosse o estudo do processo de produção e de circulação do capital social total levando em consideração as inter-relações setoriais tanto do valor quanto da materialidade do produto-mercadoria anual, é importante destacar que o fez através de um recurso analítico que inspira ainda na atualidade a classificação das atividades industriais (MARX, 1985d).

Do exposto, segue que, tendo por base a divisão da produção social nos referidos departamentos, é possível dividir a produção industrial em um setor (forma modificada de departamento) de bens de consumo e em um setor produtor de bens de capital. O setor de bens de consumo pode ainda ser subsetorializado – ou subdepartamentalizado - em bens de consumo não duráveis (aproximação do subdepartamento produtor de meios de subsistência necessários) e em bens de consumo duráveis (aproximação do subdepartamento produtor de artigos de luxo). De outra parte, o setor de bens de produção pode ser dividido em bens de capital (para especificar o setor de máquinas, equipamentos e instalações) e bens intermediários (para especificar os bens industriais que passarão por modificações até tornarem-se bens finais). Embora deva-se ressaltar que as revoluções tecnológicas ocorridas desde Marx até a contemporaneidade tenham dificultado, consideravelmente, a classificação de algumas atividades entre indústria e serviços, é importante ressaltar que o uso de classificações próximas à acima apresentada, sobretudo no caso de análises sobre a indústria, reforça a pertinência e a vitalidade da mesma.

Embora Marx tenha identificado um forte caráter revolucionário do capital para modificar processos produtivos para além da indústria, não mostrou-se convicto quanto às possibilidades do capital se apoderar dos serviços pela suposta impossibilidade de promover a subsunção formal do trabalho nessa atividade. Entretanto, no campo do marxismo no século vinte passou a ser defendido que a posição de Marx quanto à impossibilidade de atuação capitalista nos serviços não se sustenta diante das evidências. Singer afirma que houve uma “verdadeira industrialização

de certos serviços” dentre os quais destaca os de comunicações, algumas “artes performativas” e alguns “serviços pessoais”. Afirma Singer (1981, p. 117): “A sua evidente subordinação real ao capital [...] e sua grande significação econômica no presente de modo algum permitem que sejam negligenciados”. Posições semelhantes são também defendidas por alguns outros autores tais como OLIVEIRA, (1978), MANDEL (1985) e LIPIETZ (1988), dentre outros.

Mandel (1985) ressalta que o desenvolvimento capitalista encontra-se associado ao avanço das forças produtivas e à intensificação da divisão do trabalho³. Mandel (1985) põe em destaque que até as vésperas da Segunda Guerra Mundial, a especialização e a divisão do trabalho verificadas na agricultura ocorreram a uma velocidade inferior à constatada na indústria. A partir de então, a agricultura teria passado por profundas mudanças, a princípio com a utilização de máquinas e produtos químicos e, em seguida, com a sua conversão em setores industriais como foi o caso da agroindústria.

No que concerne às atividades terciárias, ênfase foi dada ao fato de que nos períodos relativos à ‘livre’ concorrência e ao imperialismo clássico a penetração do capital nos setores intermediários ocorreu no processo de circulação, sendo os setores privilegiados os de transporte e os sistemas de comércio e de crédito. Neste momento, a exemplificação foca o caso do financiamento de bens duráveis nos EUA. Destaca Mandel (1985, p. 271) que o período do capitalismo tardio como o da “*industrialização generalizada universal* pela primeira vez na história”. Segundo este autor, tal processo intensificou-se profundamente na agricultura, mas “A industrialização da esfera de reprodução constitui o ápice desse processo”. Os setores destacados foram os da produção e distribuição de programas televisivos, filmes e documentários (MANDEL, 1985, p. 272).

Para Mandel, a penetração do capital nas esferas da circulação e dos serviços proporcionou aumento da mais-valia pelo fato de exercer as seguintes funções: assumiu funções do capital industrial; acelerou o tempo de rotação do capital produtivo; reduziu custos de circulação e ampliou os limites da produção de mercadorias. Segundo sua abordagem, a supercapitalização característica do capitalismo tardio obtida pelo capital industrial que não encontrava valorização na própria indústria foi o pré-requisito essencial para a expansão dos

³ Mandel publicou “O capitalismo tardio” em 1972 considerando que se tratava de uma nova fase do desenvolvimento capitalista. A primeira fase teria sido correspondente ao “capitalismo concorrencial” e que teria vigorado até o terceiro quarto do século XIX. A segunda fase, correspondente ao “capitalismo monopolista”, teria sido iniciada no último quarto do século XIX e encontrava-se em vigor à época da publicação do citado livro. O “capitalismo tardio” era considerado, então, uma fase do “capitalismo monopolista” que tivera início no imediato pós-Segunda Guerra.

serviços. Desse modo, essa fase de expansão do terciário teria sido também o da constituição de uma “sociedade de consumo” que, em boa medida, promoveu a incorporação de parcela considerável dos trabalhadores. A experiência histórica vivenciada pelos trabalhadores teria englobado não somente os bens de consumo imediato, mas também artigos considerados de luxo e as esferas da cultura e do lazer. Em tal período, as conquistas obtidas pelos trabalhadores teriam sido supridas, em boa medida, pela ação capitalista, por isso Mandel (1985, p. 276) afirmou que chegou a ocorrer uma “*reprivatização da esfera do lazer* da classe operária”.

Mandel considerou a investida do capital nos serviços “na melhor das hipóteses, um mal menor”, pois a idéia subjacente ao argumento é que a mais-valia que provem dos serviços constitui efetivamente dedução da mais-valia criada pelo capital produtivo. Então, numa “sociedade de serviços” o trabalho do trabalhador teria se transformado em “trabalho assalariado improdutivo”. Esse movimento de terciarização significava, portanto, “o prenúncio do fim do capitalismo” (MANDEL, 1985, p. 285). É inegável o alcance explicativo da abordagem realizada por Mandel sobre a realidade de países de capitalismo central no período do pós-Segunda Guerra até o fim dos anos 1960. Não obstante, vale ressaltar que o autor superestimou o avanço tecnológico ocorrido no período, tendo como base energética a energia atômica. Um outro aspecto a ser ressaltado é que embora se possa afirmar que o capitalismo terá um fim, não tem sentido identificar o prenúncio de tal fim à ocorrência da ‘exploração’ capitalista dos serviços ou ao descolamento da ‘esfera’ financeira em relação à esfera produtora da riqueza material.

É possível passar da referência a países de capitalismo central para países periféricos mantendo a idéia de interdependência setorial. É importante destacar que, segundo essa abordagem, o estudo do terciário é realizado negando a perspectiva que se mantém presa a esquemas com pretensões evolutivas e que indica que a elevação da renda per capita ao longo do tempo, em todas as partes, promoverá a expansão das atividades e dos empregos terciários pela inelutável elevação da demanda por serviços. Para conferir evidência em contexto de economias periféricas à abordagem de que o terciário deve ser compreendido na sua relação “com o processo de acumulação de capital em condições históricas *concretas*”, deve ser destacado que antes de passarem por processos de industrialização, vários países coloniais tiveram os seus terciários formados a partir de condicionamentos decorrentes dos complexos agroexportadores que se constituíam nos segmentos econômicos dinâmicos, através dos quais tais países participavam da divisão do trabalho em escala mundial. Neste contexto, “as economias coloniais eram vastas aglomerações urbanas” (OLIVEIRA, 1978, p. 147).

Advindo o processo de industrialização, este promoveria mudanças profundas nas relações entre os setores produtivos. Por isso, quando as citadas economias passaram a empreender processos de industrialização, por sobre um terciário voltado à exportação, “cria-se agora um cuja função é sustentar a expressão urbana dos processos de industrialização”. Então, a produção dos grandes espaços urbanos latino-americanos ocorreu num quadro em que a força de trabalho deveria estar disponível para atuar nos novos postos da indústria, na expansão horizontal dos serviços e na integração do exército industrial de reserva. O conflito social que caracterizou tal processo é, portanto, a chave para a compreensão da divisão social do trabalho (OLIVEIRA, 1978, p. 148).

Na realidade, tratava-se de uma nova divisão internacional do trabalho, marcada por mudanças estratégicas dos grandes oligopólios mundiais, em consonância com as orientações políticas locais, que propiciou à implantação de empreendimentos industriais em países que se caracterizaram pela produção de bens primários no contexto da primeira divisão internacional do trabalho.

No quadro da nova divisão do trabalho, alguns países latino-americanos experimentaram processos de industrialização baseados em setores industriais modernos e com maior complexidade tecnológica, promovendo a acentuação da heterogeneidade produtiva e social preexistente. No caso dos países em que foram implantados segmentos industriais modernos, constituíram-se segmentos de serviços com atividades complementares às atividades produtivas ou segmentos vinculados à distribuição dos bens. De outra parte, segundo Dedecca e Montagner (1992, p. 06), na maioria dos “países ampliaram-se as atividades ligadas à constituição de um aparelho de Estado com funções mais complexas e de atividades menos organizadas, impulsionadas pelo processo de urbanização crescente”. No contexto dos processos de industrialização em pauta, alguns países experimentaram processos de expansão econômica fundados na indústria, tendo o terciário também assumido importante papel para a composição do produto interno e para a ocupação, ao mesmo tempo em que houve avanços na estruturação dos mercados de trabalho, não obstante a permanência da heterogeneidade social.

Esgotado o ‘ciclo’ expansivo fundado na tecnologia da Segunda Revolução Industrial, foi paulatinamente sendo gestada uma nova divisão do trabalho em escala mundial. Se é correto afirmar que a nova divisão do trabalho tem o comando exercido pela dimensão financeira, papéis fundamentais são também exercidos pelo processo de reestruturação empresarial e pela nova

Revolução tecnológica, em curso, fundada na microeletrônica, na informática e na comunicação (CANO, 1995; POCHMANN, 2001).

O novo momento do capitalismo tem sido marcado principalmente pelo deslocamento diário de fluxos de capitais de curto prazo. A periferação da indústria tem continuado, porém focada na produção de partes menos complexas dos produtos e fundadas em tarefas rotineiras, de modo que na constituição das cadeias produtivas que operam em escala mundial, os serviços têm assumido papel primordial. As atividades que se caracterizam por comando e elaboração e que se constituem em apoio à produção têm se concentrado fortemente nos países do centro do sistema. De outra parte, é no âmbito dessa nova divisão do trabalho que os países da periferia, dentre os quais figuram os da América Latina, têm experimentado abertura econômica e financeira e reduzidas taxas de expansão da atividade econômica.

A trajetória dos serviços no novo contexto continuará relacionada ao movimento dos segmentos econômicos mais dinâmicos, em particular da forma como empreendam suas reestruturações, ao movimento do próprio processo de urbanização ao implicar em novos requerimentos de infra-estrutura tanto em função dos processos produtivos quanto de serviços coletivos, e ainda à forma de atuação do poder público ante as novas demandas.

É fato que todos os países do mundo encontram-se integrados de alguma maneira ao processo de divisão do trabalho, sobretudo em decorrência da crescente mundialização ocorrida nas últimas décadas, sendo que as formas de inserção nesta divisão do trabalho encontram-se relacionadas a fatores tecnológicos, econômicos e políticos. Ao mesmo tempo, internamente a cada país ocorre também uma divisão heterogênea do trabalho e da produção que expressa os conflitos sociais e a organização política existente. O curso dos acontecimentos poderá ocorrer sob coordenação do poder público com vistas a fazer com que os resultados evitem grande aprofundamento das heterogeneidades existentes ou poderá ser conduzido seguindo a lógica privada dos retornos em prazo curto.

As evidências revelam que no caso dos países da América Latina tem ocorrido continuidade da exportação de commodities de origem primária, ao mesmo tempo em que tem ocorrido elevação da exportação de bens industriais com baixo valor agregado. Na realidade, tal processo revela que a estrutura produtiva da região não logrou êxito quanto à internalização dos processos produtivos fundados na tecnologia da nova Revolução tecnológica em curso.

No caso dos serviços, predominam aqueles voltados ao consumo pessoal e os serviços sociais, em boa medida, sob responsabilidade estatal e no caso dos serviços auxiliares à produção,

ou são prestados por empreendimentos situados em países centrais ou principalmente por estabelecimentos situados nas áreas concentradoras da estrutura econômica de cada país e que adquiriram capacidade de atender a demandas em escala nacional. Quanto aos serviços integrantes da estrutura verticalizada das empresas, podem impactar no valor da produção e no nível de ocupação do terciário, em decorrência do recorrente processo de terciarização na contemporaneidade. Portanto, o ritmo de expansão do terciário decorrerá de demandas empresariais por serviços produtivos e distributivos, dos gastos efetivados principalmente pelo poder público para garantir o provimento de serviços sociais demandados pela população crescente e, por fim, da elevação do poder aquisitivo e sobretudo de decisões de gastos de indivíduos e famílias com serviços pessoais.

1.3 Inserção produtiva e estruturação de classes sociais no capitalismo

Segundo alguns autores, a discussão sobre as classes sociais em Marx apresenta-se incompleta. Esta incompletude seria expressa em parte pelo fato de que Marx nunca teria abordado especificamente o tema. O capítulo intitulado As classes, capítulo LII, livro III de *O Capital*, em que Marx enfocaria exclusivamente o assunto teve o manuscrito interrompido bruscamente, ficando, portanto, inconcluso. Um outro aspecto revelador de tal incompletude seria o fato de haver ocorrido intensas mudanças nas sociedades capitalistas desde a época de Marx até a contemporaneidade, de modo que a teorização marxiana das classes sociais, dispersa ao longo da sua obra, ter-se-ia tornado anacrônica ou insuficiente (GIDDENS, 1975; 1979; POULANTZAS, 1978). Há, entretanto, autores que defendem que a obra de Marx apresenta uma teoria das classes sociais com forte capacidade explicativa das relações entre os diferentes agrupamentos sociais nos países capitalistas na contemporaneidade (HIRANO, 2002; LESSA, 2006).

Embora sem a intenção de proceder a uma arqueologia do tema das classes sociais, é importante tomar como ponto de partida o fato de que somente a partir do momento em que os homens passaram a produzir excedentes econômicos foi possível a estratificação ou diferenciação social, ou seja, a constituição de agrupamentos humanos vivendo do trabalho de outrem. Nesta situação, os produtores das condições materiais da existência passaram a produzir além do necessário à reposição dos meios (instrumentos e objetos) de trabalho, bem como dos meios de subsistência.

Efetivamente, foi em momento posterior ao das denominadas sociedades de *comunismo primitivo* que tal exigência material encontrou-se presente na história da humanidade. Na realidade, essa condição material ocorreu articuladamente ao processo de divisão do trabalho entre distintos grupos tribais e ao advento da propriedade privada dos meios vitais à produção. Concretamente, pressuposta a existência do excedente econômico, esta última constitui-se em condição fundamental para a diferenciação social de grupos humanos e para as diferentes formas de inserção no processo de produção. Por sua vez, estas diferentes formas de inserção produtiva são a expressão de diferenciadas funções exercidas pelos distintos grupos sociais que passam a constituir distintos grupos de interesses e que freqüentemente se encontram ou em luta na defesa de interesses imediatos (econômicos) ou de interesses políticos (transformação da sociedade).

Com base no posicionamento acima apresentado, uma das idéias existentes no seio do pensamento marxista é que, exclusive a experiência das sociedades primitivas, as demais sociedades seriam marcadas pela presença de classes sociais. Para reforçar essa idéia, freqüentemente é citada a passagem do *Manifesto do partido comunista* em que é afirmado: “Até hoje, a história de todas as sociedades que existiram até nossos dias tem sido a história da luta de classes” (MARX e ENGELS, 19--a, p. 21). Assim, a interpretação, ancorada em Marx e Engels, é que a distinção sob a forma de classe acompanha todas as sociedades em que existe a propriedade privada dos meios de produção. Logo, em períodos anteriores ao capitalismo, somente as sociedades que vivenciaram o modo de produção asiático, caracterizado pela propriedade estatal não teriam passado pela experiência da estratificação social sob a forma de classes sociais.

A existência de propriedade privada, no entanto, não determina que as sociedades tenham na classe a única forma de estruturação dos diferentes agrupamentos sociais. Segundo Bottomore, Marx e Engels tinham clareza quanto à existência de “conflitos entre grupos de *status*” (BOTTOMORE, 1997, p. 62). Assim, afirma: “as castas se enquadrariam numa categoria que Marx e Engels distinguiram quando escreveram que ‘nas primeiras épocas da história, encontramos em quase toda parte uma complicada disposição da sociedade em várias ordens, uma gradação múltipla de categorias sociais’” (BOTTOMORE, 1997, p. 56).

De acordo com Hirano, embora Marx não tenha abordado especificamente o tema das castas, em várias de suas obras fez “alusões a castas na Índia e no Egito” (HIRANO, 2002, p. 36). Acrescenta, “A chave estrutural da análise marxista do sistema de castas é a produção social – as ‘condições materiais da produção’”, ou seja, uma produção determinada que “envolve um tipo determinado de divisão do trabalho e relações sociais de produção”. Concretamente, o regime ou

sistema de castas corresponde a “‘tipo particular de trabalho’ baseado na ‘mestria’ ou habilidade artesanal”, ou seja, “é uma forma particular e determinada da divisão do trabalho” (HIRANO, 2002, p. 40) em que o trabalhador constitui-se num “proprietário que trabalha”, os instrumentos de trabalho apresentam-se como “meio para o trabalho individual” (HIRANO, 2002, p. 39) e a perícia profissional é “transmitida de geração em geração e de pais a filhos” (HIRANO, 2002, p. 38). Logo, a “organização de castas é incompatível com a escravidão e a servidão” e reflete “determinados estágios de desenvolvimento da produção” (HIRANO, 2002, p. 36).

A partir de fragmentos compilados, o autor destaca que “os [...] elementos constitutivos da formação social de castas” são os seguintes: “a) o trabalho vitalício ou o caráter hereditário das profissões; b) seu resultado é especialização extrema; c) diferenciação entre as diversas espécies ou subespécies, ou o exclusivismo de umas em relação às outras em termos da monopolização das atividades profissionais; d) formam grupos sociais impermeáveis; e) os ‘destinos sociais’ como produtos de ‘leis sociais’” (HIRANO, 2002, p. 38). Pode-se ainda destacar, com base em Hirano, que o regime de castas se constituiu apenas em “uma das alternativas de formação social pré-capitalista”, que, no entanto, não foi comum a todas essas formas de organização social (HIRANO, 2002, p. 15).

Um outro tipo de relação que marcou a estratificação de agrupamentos sociais em contexto pré-capitalista foi a estamental. Uma particularidade fundamental é que este tipo de relação foi característico do modo de produção feudal e apresentou-se dominante na parte da Europa onde teve vigência a propriedade feudal até o momento em que da sua desintegração resultou a moderna sociedade burguesa. Ou seja, a transição do feudalismo ao capitalismo foi a transição de um Estado absolutista, caracteristicamente feudo-estamental, para um Estado moderno burguês, marcadamente capitalista e de classes (HIRANO, 2002). A idéia para Marx é que “a uma determinada divisão do trabalho social corresponde um determinado tipo de *estratificação social*” (HIRANO, 2002, p. 77).

O ‘mundo feudal’ foi uma realidade fundada no campo, tendo como agrupamentos opostos os senhores feudais e os servos. Neste contexto, “A organização hierárquica da propriedade territorial e, em relação com esta, as congregações armadas davam à nobreza o poder sobre os servos”. Obviamente, “Esta organização feudal era [...] uma associação ante a classe dominada” (MARX apud HIRANO, 2002, p. 79). Acrescenta Hirano que “Nas *cidades*, a esta organização feudal da propriedade territorial correspondia, segundo as palavras de Marx, a propriedade corporativa, a organização feudal do artesanato, emergindo com esta organização os

grêmios” (HIRANO, 2002, p. 79). Assim, na relação estabelecida entre “oficiais e aprendizes” foi reproduzida “nas cidades, uma hierarquia semelhante à que imperava no campo” (MARX apud HIRANO, 2002, p. 79) e do ponto de vista da divisão do trabalho, “Na agricultura, a divisão do trabalho via-se entorpecida pelo cultivo parcelado, junto ao qual surgiu depois a indústria em domicílio dos camponeses; na indústria, não existia divisão do trabalho no interior de cada ofício e muito pouca divisão entre os diversos ofícios” (MARX apud HIRANO, 2002, p. 80).

Por sua vez, “os estamentos são instituições feudais que persistiram até os séculos XVII, XVIII e XIX como seqüelas jurídicas, econômicas, sociais e políticas do modo de produção feudal, na Inglaterra, França, Espanha e Alemanha, respectivamente aos referidos séculos”. A “organização estamental correspondia à formação social imediatamente anterior à organização da sociedade em classes” ou sociedade burguesa (HIRANO, 2002, p. 84).

Na obra *A ideologia alemã*, Marx e Engels mostram o processo histórico que redundou na transformação acima mencionada – a dissolução da sociedade feudal e a ‘emergência’ da ordem burguesa. Nesta obra, afirmam: “Dos diversos grupos de vizinhança locais das diferentes cidades, foi surgindo, paulatinamente, a classe burguesa”, tendo por base condições de vida que se tornaram crescentemente comuns. Então, “Ao entrarem em contato as cidades umas com as outras, estas condições comuns se desenvolveram até se converterem em condições de classe [...] idênticos costumes”. Segundo asseveram, a burguesia “cinde-se, sob a ação da divisão do trabalho, em diferentes frações, absorvendo, por último, as classes possuidoras preexistentes”. De outra parte, a classe despossuída e parte da classe possuidora com menores posses tornou-se proletária, ou em classe oposta à burguesia, pois “Os diferentes indivíduos somente formam uma classe enquanto se vêem obrigados a sustentar uma luta comum contra outra classe” (MARX e ENGELS apud HIRANO, 2002, p. 131-2). Em obra posterior, *A miséria da filosofia*, a idéia da oposição entre burguesia e proletariado foi retomada e teve sua origem reafirmada como tendo origem nas condições econômicas (MARX, 1985).

Na realidade, não há aqui o propósito de se proceder a uma ampla exposição sobre a gênese das classes fundamentais das sociedades capitalistas. O propósito com a exposição precedente foi, tão-somente, destacar o fato de que as mesmas foram gestadas no seio das sociedades feudal-estamentais européias, em um longo período que decretou a superação da ‘ordem’ pré-existente. Além disso, é importante destacar que uma vez que o capitalismo se afirmou como modo de produção dominante e que vários países se articularam ao sistema-mundo, através de processos históricos diferentes, passaram por distintas experiências de

estruturação de classes sociais, a partir de modificações das estruturas sociais preexistentes. Ou seja, com a participação na ordem regida pelo capital ocorreram, no interior das diferentes sociedades, processos específicos de formação de classes sociais. Logo, é, efetivamente, a estruturação das classes sociais no capitalismo o foco dessa parte do estudo.

Apresentado o percurso anterior sobre estratificação social, retoma-se a referência inicial, ou seja, o capítulo inconcluso de Marx sobre as classes sociais, para abordar de modo mais apropriado esta temática. Segundo Marx, no capítulo LII (inacabado), livro III, intitulado As classes, o percurso apresentado ao longo da sua obra foi revelador de que “a tendência constante e a lei do desenvolvimento do modo de produção capitalista é separar cada vez mais do trabalho os meios de produção e concentrar cada vez mais em grandes grupos os meios de produção dispersos, portanto transformar o trabalho em trabalho assalariado e os meios de produção em capital”. O resultado seria então que proprietários de força de trabalho, capital e terra constituíssem “as três grandes classes da sociedade moderna, que se baseia no modo de produção capitalista”. O passo seguinte foi a indagação sobre o que faz com que “assalariados, capitalistas e proprietários de terra se tornem os formadores das três grandes classes sociais”. Em seguida, começou a responder: “À primeira vista, a identidade de rendimentos e as fontes de rendimento” (MARX, 1985-6, p. 317). Dando prosseguimento à sua argumentação afirmou que se tal explicação fosse válida para os agrupamentos sociais em foco, também deveriam constituir classes sociais, os médicos e funcionários públicos, dentre outros, uma vez que tal identidade também existe nesses casos. Entretanto, o manuscrito foi bruscamente interrompido.

A princípio, é necessário ter em vista que a base material da reflexão de Marx nesta parte de O Capital era a Inglaterra, pois se tratava do país em que a estrutura econômica se encontrava “desenvolvida ao máximo, do modo mais clássico” e no qual os aspectos constitutivos das classes encontravam-se plenamente desenvolvidos (MARX, 1985-6, p. 317). Na realidade, embora o capítulo tenha encerramento brusco é possível observar que a apresentação de três classes como as grandes classes da sociedade moderna, de algum modo expressa especificidades presentes no caso da Inglaterra, o que se revela diferente de outras obras, dentre as quais O Manifesto do partido comunista, A ideologia alemã, A miséria da filosofia, outras partes de O Capital, em que afirma que são duas as classes fundamentais do capitalismo.

De qualquer modo, a “linha demarcatória” das classes sociais encontra-se claramente explicitada: a propriedade dos meios de produção. É esta propriedade que se encontra crescentemente concentrada em mãos de grupos que se opõem aos que trabalham para outrem

que delimita os grandes agrupamentos denominados classes sociais. Então, segundo este critério, capitalistas e proprietários de terra são agrupáveis na categoria dos proprietários dos meios de produção e, portanto, integrantes de um mesmo grupo de interesse, ainda que existam conflitos internos de interesses aos integrantes desta categoria, relativamente aos que se vêem forçados a assalariar-se. Na verdade, essa agregação é perfeitamente compatível com a passagem do *Manifesto* em que Marx e Engels denominam os “proprietários dos meios de produção social, que empregam o trabalho assalariado” de “classe dos capitalistas modernos” ou “burguesia” (MARX e ENGELS, 19--a, p. 21). Na verdade, “a grande proprietária territorial *também* [...] tornou-se burguesa com o desenvolvimento da sociedade moderna” (HIRANO, 2002, p. 149, *texto nosso*).

A burguesia constitui-se em classe social presente em qualquer sociedade em que tenha vigência relações capitalistas de produção, quer se trate de sociedade com relações capitalistas muito desenvolvidas ou não. O papel primordial da burguesia é, portanto, a partir da propriedade dos meios de produção exercer o comando sobre os trabalhadores e a extração do mais-trabalho. Na realidade, a burguesia que comanda o trabalho produtivo, ou o trabalho produtor do conteúdo material da riqueza, exerce uma função decisiva em sociedades capitalistas, pois é a atividade exercida sob o seu controle ou controlado sob a sua delegação que produz o excedente que se constitui em objeto de repartição entre diferentes frações burguesas, em decorrência das distintas funções que exercem para a reprodução global do capital. As distintas frações do capital, em termos gerais, exercem “funções produtivas” ou funções vinculadas ao processo de “circulação”. Assim, sob esta ótica, se constituem em frações da burguesia, as burguesias agrária e industrial, bem como as burguesias bancária, comercial etc. A burguesia pode ainda ser classificada de acordo com as magnitudes dos capitais de sua propriedade. Assim, pode-se classificar como grande burguesia ao conjunto dos detentores de grandes aportes de capital e simplesmente de burguesia ao conjunto dos detentores de capitais de menores magnitudes. Uma aproximação para a classificação da grande burguesia e da burguesia é a quantidade de trabalhadores ocupados, pois se se entende capital como relação social que envolve dominação e controle, ocupar uma maior quantidade de trabalho significa maior comando sobre os trabalhadores e, portanto, “maior” é a burguesia, à medida que consegue comandar um maior contingente de trabalhadores.

É verdade que no seio do marxismo foi estabelecida uma discussão, propiciada pelo advento das sociedades por ações, em que se indagava se a questão fundamental era a propriedade jurídica – controle econômico dos meios de produção e dos produtos – ou a posse – capacidade de colocar em operação os meios de produção. De acordo com o critério adotado,

atribuições desenvolvidas, a princípio, por capitalistas passaram a ser atribuições de diretores e gerentes. Destaca-se que a perspectiva adotada neste trabalho é a mesma dos autores que consideram “que as proporções da ‘separação entre a propriedade e o controle’ têm sido muito exageradas e que uma ‘classe proprietária’ ainda domina a economia”. São autores afinados com esta perspectiva: Mandel (1985), Whight (1981) e Scott (1979). Estes autores encontram-se referenciados por Bottomore (1997, p. 39).

Sob a égide do capital é correto afirmar que a burguesia constitui-se em classe reacionária, ou seja, que anseia e defende a perpetuação dessa forma de organização social. Entretanto, tomar a burguesia como reacionária significa colidir com a história e com o próprio Marx. No momento da transição do feudalismo ao capitalismo ou de realização do “projeto” da burguesia, esta pôde exercer um papel revolucionário pois, tratava-se de um momento propício à generalização ou de tornar “comuns” ou “gerais” interesses de uma classe específica: a burguesia (MARX, Dezoito, 19--b; HIRANO, 2002). A burguesia pode ainda ser destacada como revolucionária em decorrência de um outro aspecto: o revolucionamento continuado das forças produtivas materiais. Segundo Marx, foi sob a ação da burguesia que a humanidade experimentou os maiores avanços das forças produtivas. Assim, sob este aspecto, nenhuma outra classe teria sido tão revolucionária quanto ela (MARX e ENGELS, 19--a, p. 23-4; MARX e ENGELS, 19--b, p. 216). Evidencia-se que esta foi a perspectiva adotada por Marx para referir-se à burguesia nas obras com caráter eminentemente histórico tais como *O dezoito brumário* e *A revolução espanhola*, ou seja, quando se tratava de destruir a ordem feudal e erigir a ordem capitalista. O mesmo não tendo acontecido no caso de *O capital*, pois, neste caso, o foco é o capitalismo já constituído, ou seja, onde o caráter revolucionário da burguesia quanto aos meios de produção tem como propósito central vencer a luta concorrencial às expensas da classe trabalhadora. Nesse caso, o propósito revolucionário tem uma faceta claramente reacionária.

Como o propósito central deste item do estudo é a abordagem da sociedade de classes ou da sociedade capitalista, trata-se, portanto, de destacar de um lado os detentores do capital e, de outro, a classe trabalhadora, ou mais precisamente o proletariado, pois trata-se efetivamente do segmento da classe trabalhadora que se constitui em grupo de oposição à burguesia. Como o agrupamento dos detentores de capital já foi objeto de apreciação, enfoca-se, a seguir, o conjunto dos que têm na força de trabalho, a propriedade através da qual ocorre a inserção no mercado de trabalho.

Esta parte do texto será baseada na análise do capítulo XIV do livro I de *O Capital* comparativamente ao capítulo V, tomando como referência a análise realizada por Lessa (2006). Uma diferença fundamental do capítulo XIV para o capítulo V é que enquanto neste o trabalho é focado do ponto de vista “individual”, naquele é considerado do ponto de vista “coletivo”, ou seja, é considerada a divisão do trabalho. Então, se antes o processo de trabalho individual reunia várias funções, ao ser considerada a divisão do trabalho, aquelas funções foram separadas. Essa apartação inclui também “a separação entre trabalho manual e intelectual até tornarem-se inimigos” (MARX, 1985c, p. 105). Entretanto, o trabalho – intercâmbio orgânico entre homem e natureza – é reafirmado e se constitui em fundamento para a crítica do trabalho abstrato – a força de trabalho reduzida a mercadoria – ou do trabalho sob a ordem capitalista (LESSA, 2006, p. 01). O processo de trabalho, por sua vez, continua igualmente como a atividade humana orientada a um fim, sendo que o produto do trabalho deixa de ser produto do trabalhador produtivo individual e passa a ser produto de um “*trabalhador coletivo*” (MARX, 1985c, p. 105).

Segundo Lessa, trabalhador coletivo não seria a melhor tradução para *gesamtarbeiter* (termo utilizado por Marx no texto original). Já expressões tais como trabalhador conjunto, global ou combinado seriam mais adequadas, pois o termo trabalhador coletivo expressa uma relação de solidariedade entre os diversos segmentos dos trabalhadores. Na realidade, o trabalho realizado pelo trabalhador coletivo considerado por Marx não é aquele exercido solidariamente, pois, se assim fosse, não teria sentido considerar a existência de oposição entre trabalho manual e intelectual na condição de inimigos (LESSA, 2006, p. 06).

Concretamente, no interior do trabalhador coletivo há desde o trabalho propriamente – intercâmbio com a natureza – bem como outras práxis sociais. Nesse contexto, Marx entende que o trabalho coletivo se amplia e se estreita. Dado que se trata de uma realidade capitalista, passa a ser considerado produtivo o trabalho que produz mais-valia para o capitalista. Então, a ampliação do trabalho coletivo se dá pelo fato de que todas as práxis sociais que permitem participar da repartição da mais-valia passam a se consideradas produtivas e integrantes do trabalho coletivo. De outra parte, o estreitamento decorre do fato de que apenas o trabalho – intercâmbio orgânico – produz e valoriza o capital (MARX, 1985c; LESSA, 2006).

Em contexto capitalista, costuma-se fazer uma identificação entre trabalho coletivo e trabalho assalariado. Entretanto, o trabalho coletivo no sentido de trabalho assalariado não é homogêneo. Concretamente, são três as esferas do trabalho assalariado: um segmento é composto pelos que efetivamente operam o intercâmbio com a natureza; um outro segmento é composto

pelos que embora não operem o intercâmbio com a natureza atuam em colaboração com os primeiros e, dessa forma, compõem também o trabalho coletivo e, por fim, tem-se um outro segmento formado por trabalhadores que “exercem a função exclusiva de controle” dos trabalhadores efetivamente produtivos sob a delegação de comando dos detentores do capital (LESSA, 2006, p. 14).

Os integrantes do proletariado são os “assalariados, partícipes do trabalho coletivo, que transformam a natureza” ou que produzem e valorizam o capital (LESSA, 2006, p. 14). Portanto, há uma clara distinção de função entre os que produzem a riqueza e os que exercem função de controle sobre aqueles. Efetivamente, os proletários exercem a função social de produtores do conteúdo material da riqueza que é repartida entre todas as classes sociais. Então, se a propriedade dos meios de produção é o critério demarcatório da burguesia em face aos que vendem a força de trabalho, a função social é o critério fundamental para estabelecer a diferenciação entre os que exercem o trabalho fundante – intercâmbio orgânico – e os que vivem do trabalho daqueles, seja como acontece com as diferentes frações da classe burguesa a partir da propriedade do capital, seja através de práxis sociais diversas exercidas sob a forma de trabalho assalariado para controle da força de trabalho ou em participação na divisão do trabalho para fazer circular a riqueza produzida ou ainda em atividades que visam a reprodução da ordem social vigente. Logo, entre a burguesia e o proletariado existe uma gama de segmentos que vai desde os assalariados que exercem controle sobre o proletariado, passa pelos assalariados envolvidos com as atividades de circulação, de prestação de serviços, de atividades vinculadas à estrutura do Estado e chega até as atividades desenvolvidas por camponeses e artesãos.

É recorrente a afirmação de que o proletariado é a classe efetivamente revolucionária, por se tratar da única que nada teria a perder com a superação do capitalismo. Esta assertiva encontra-se apoiada na idéia de que o proletariado é a classe que garante a reprodução de todas as classes sociais pelo fato de ser “a única classe que vive da riqueza produzida pelo seu trabalho” (LESSA, 2006, p. 23). Ora, como é a inserção produtiva e, por conseguinte, a função social o momento determinante do em si das classes sociais, a assertiva anterior é certamente correta.

A discussão sobre as classes polares das sociedades capitalistas remete a uma temática relativamente polêmica no seio do marxismo: as classes médias. A princípio, é necessário destacar que nas obras *O Manifesto*, *O Dezoito brumário* e *Crítica ao programa de Gotta* e *Teorias da mais-valia* Marx abordou esta temática.

Segundo Hirano, por classes médias Marx entendia vários agrupamentos sociais que se situam “entre a classe dominante (burguesia) e o proletariado” e que são denominadas de classes de transição e intermediárias (HIRANO, 2002, p. 150). As classes de transição dizem respeito, sobretudo, às classes com existência anterior ao capitalismo e que continuaram existindo após a afirmação do capitalismo. Seriam, então, as ‘velhas classes médias’ compostas pelos pequenos proprietários agrícolas, pequenos artesãos urbanos e por categorias de profissionais autônomos típicos. As classes intermediárias, denominadas por Hirano de ‘nova classe média’, seriam produto típico da nova indústria e compostas pelo administrador, o gerente e o supervisor, tal como aparece em *O Capital*, Livro primeiro, capítulo 11 (MARX, 1985b; HIRANO, 2002, p. 172). Na verdade, ainda integram as classes intermediárias todos os demais segmentos do trabalho assalariado que não compõem o proletariado.

Um dos aspectos relativos às classes médias diz respeito ao seu caráter reacionário. Na obra *Crítica ao programa de Gotha* tal caráter é, a princípio, reafirmado quando repete passagem do *Manifesto* em que diz que “somente o proletariado é revolucionário”. Entretanto, em seguida apresenta uma ressalva à afirmação anterior. Criticando o Programa de Gotha, Marx reafirmou o texto do *Manifesto*, escrevendo que “as ‘classes médias ... tornam-se revolucionárias quando têm diante de si a perspectiva de sua passagem iminente para o proletariado’” (MARX, 19--a, p. 29; MARX, 19--c, p. 216; HIRANO, 2002, p. 171). Então, em outras circunstâncias as classes médias tenderiam a assumir posturas reacionárias. Entretanto, é importante destacar que as posições adotadas por determinadas classes em relação às outras depende sempre de situações políticas concretas.

Um outro aspecto relativo às classes médias diz respeito à tendência ao seu desaparecimento. Segundo Hirano, consentaneamente às idéias de Marx, a tendência à polarização de classes entre burguesia e proletariado aconteceria não em decorrência do desaparecimento de todas as classes médias, mas das “‘velhas classes médias’” ou das classes de transição. O mesmo não diria respeito às “‘novas classes médias’” por serem “produtos típicos da grande indústria” e da nova ‘ordem’ (HIRANO, 2002, p. 172).

Na realidade, em outras obras de Marx são encontradas também referências às classes médias, que indicam a perspectiva do seu aumento. É este o caso da obra *Teorias da mais-valia* em duas de suas passagens. Na primeira, referindo-se a Ricardo afirma: O que

Ricardo Esquece de acentuar (é): o crescimento constante das classes de permeio (classes médias), situadas entre trabalhadores, de um lado, e capitalistas e proprietários das terras, do outro; vivem elas diretamente da renda (revenue) em escala cada vez maior e em grande parte; sobrecarregam a base trabalhadora e aumentam a segurança e o poder sociais das dez mil famílias de cima (MARX, 1980, p. 1007, *texto nosso*).

Na segunda, a alusão é feita à elaboração de Malthus. Afirma:

Sua maior esperança – que ele mesmo designa de mais ou menos utópica – é que aumente a massa da classe média, e o proletariado (que trabalha) constitua um segmento relativamente cada vez menor da população total (embora cresça em termos absolutos). Este é na realidade o *rumo* que segue a sociedade burguesa (MARX, 1980a, p. 1118, grifo do autor).

Além disso, pode-se ainda afirmar que, à luz da elaboração de Marx, o próprio avanço das forças produtivas constitui-se em base material para a ampliação dos setores médios das sociedades, uma vez que proporcionalmente cada vez menos trabalhadores passam a se ocupar com a produção do conteúdo material da riqueza, de maneira que as funções de mando e controle sobre os trabalhadores e o excedente social crescente tendem a ser ampliadas. Então, a exposição precedente deixa evidente que não só as classes médias estão contempladas na teorização de Marx, como uma das interpretações, a partir do próprio autor, é a tendência ao crescimento deste segmento social.

O que se constata é que a obra de Marx fornece as linhas gerais para o estudo das grandes classes sociais em sociedades capitalistas ou para o estudo de classes de uma perspectiva macro. Certamente os estudos concretos podem revelar processos diferenciados de constituição das classes sociais, bem como especificidades na sua composição em cada momento específico da história. Entretanto, as peculiaridades das classes em distintos recortes geográficos - países, regiões, municípios – não cancelam os aspectos gerais constitutivos das classes sociais numa perspectiva macro tal como discutido ao longo da obra de Marx. De outra parte, é necessário reconhecer que as transformações ocorridas nas sociedades capitalistas desde Marx até a contemporaneidade, fizeram com que as grandes classes – capitalista, intermediária e proletária – experimentassem diferenciações internas e que, por isso, constituem importante objeto de investigação que possibilita enriquecer o estudo das classes sociais na atualidade.

Em que pese o teor da exposição acima, é necessário reconhecer que as previsões de Marx alusivas às ‘antigas classes médias’ não se concretizaram e que, além disso, as ‘novas classes médias’ embora contempladas não foram abordadas de modo exaustivo. Certamente, isto ocorreu pelo fato do mesmo somente haver abordado a questão das classes sociais no âmbito do

tratamento de outras temáticas. Isto, entretanto, não anula a riqueza da macro-abordagem. Assim, é perfeitamente compreensível que as experiências concretas dos países quanto à ampliação das classes médias ao longo do século XX gerassem estudos focados nesses segmentos sociais.

Vários são os estudos que têm abordado as classes sociais em sociedades capitalistas no período recente, ou seja, da década de setenta até o momento atual. Dentre eles podem ser destacados: *A estrutura de classes das sociedades avançadas* (GIDDENS, 1975); *As classes sociais no capitalismo de hoje* (POULANTZAS, 1978); *A nova classe média* (MILLS, 1979); *Classe, crise e o Estado* (WRIGHT, 1981); *The debate on classes* (WRIGHT, 1989); *Class counts* (WRIGHT, 1997); *Trabalho e capital monopolista* (BRAVERMAN, 1977); *Aspectos da crise social no Brasil dos anos oitenta e noventa* (QUADROS, 2003); *Espacialização de classes no Brasil* (MAIA, 2006).

Em que pese a importância das obras supracitadas à compreensão das classes sociais na contemporaneidade, destaca-se aqui, em decorrência dos propósitos da presente pesquisa, o estudo realizado recentemente por Santos (2002) sob o título “*Estrutura de posições de classe no Brasil: mapeamento, mudanças e efeitos na renda*”. Neste estudo, Santos (2002) utiliza como principal autor de referência Erik Olin Wright e como base empírica as Pesquisas Nacionais por Amostra de domicílio (PNAD's), realizadas anos de 1982 e 1986 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) para elaborar um mapeamento da estrutura de classes sociais no Brasil. A idéia aqui defendida é que o autor conseguiu uma excelente aproximação da estrutura de classes no Brasil a partir da base empírica já referida e, por esse motivo, o estudo em pauta, constitui-se em suporte fundamental para a pesquisa ora desenvolvida, embora esta tenha por base empírica os Censos Demográficos, em vez das Pesquisas Nacionais por Amostra de domicílio.

A princípio, é importante destacar que Santos efetuou vários ajustamentos às tipologias utilizadas por Wright, sobretudo em decorrência das especificidades das fontes de dados utilizadas. Entretanto, neste item do estudo não cabe tratar de tais modificações, mas do cerne do tratamento teórico utilizado pelo autor. Assim, procede-se, a seguir, a uma breve aproximação da elaboração teórica de Erik O. Wright tendo como base o texto destinado ao referencial teórico apresentado por Santos (2002).

Embora tivesse preocupação com o estudo do conjunto das classes sociais, Wright precisou dar atenção espacial a uma temática cara ao pensamento marxista: as classes médias. Dado que as classes médias constituem assunto controverso na literatura marxista é necessário

destacar que Wright posicionou-se no debate como defensor da perspectiva segundo a qual as classes médias caracterizam-se, a princípio, por representarem “localizações contraditórias dentro das relações de classe”, sendo o caráter contraditório das localizações decorrente do compartilhamento de “características relacionais de duas classes distintas”. O primeiro mapa de classes foi elaborado levando em consideração os processos de dominação e subordinação dentro da produção a partir da posse de capital monetário, de capital físico e de “trabalho” (SANTOS, 2002, p. 38).

Em seguida, Wright passou a considerar a exploração como o centro da sua análise de classe, sendo a idéia-chave a de que “a exploração material é determinada pelas desigualdades na distribuição dos ativos produtivos” (SANTOS, 2002, p. 38). Então, a posse de tais ativos tenderia a gerar interesses antagônicos, pois determinados segmentos sociais passam a desfrutar de boas condições de vida às expensas de outros. O entendimento é que os “Ativos produtivos são fatores ou recursos produtivos geradores de renda”. Segundo esta acepção de ativos, a idéia de exploração seria, então, aplicável tanto aos proprietários de meios de produção, bem como a alguns segmentos das classes médias, relativamente aos produtores da riqueza social por serem detentores de ativos de qualificação. Seria, então, a desigualdade na *distribuição desses ativos, a base para as* “transferências de trabalho excedente” e para a estrutura de classes e os conflitos de classes (SANTOS, 2002, p. 43). Embora chame a atenção para o fato de que “as diversas dimensões da desigualdade social não possam ser reduzidas à desigualdade de classes”, considera que “as relações de classe jogam um papel decisivo na moldagem das outras formas de desigualdade”, como é o caso da desigualdade de renda, pois “as posições de classe moldam o modo como outras causas influenciam a renda” (SANTOS, 2002, p. 44). Portanto, ainda que as diferenças sociais tenham dimensões de cor/raça, de sexo e de idade, dentre outras, não estão completamente desconectadas das relações sociais.

Wright trabalhou também com a idéia de que no capitalismo, além da exploração capitalista havia espaço para a exploração não propriamente capitalista, embora lhe fosse subordinada. Então, ganha importância a idéia de “localizações contraditórias de classe”. Essas localizações seriam exercidas pelos integrantes das posições intermediárias em função da “existência de ativos organizacionais”. Considera a organização um ativo por implicar na “tomada de decisão coordenadora sobre uma complexa divisão técnica do trabalho” (SANTOS, 2002, p. 44). Neste contexto, o papel exercido pelos gerentes seria fundamental, em decorrência da participação nas relações de dominação e da “*localização privilegiada de apropriação [...]*

dentro das relações de exploração”, sendo que tal papel “garante-lhes a percepção de ‘rendas de lealdade’” (SANTOS, 2002, p. 45).

Santos (2002) apresentou duas versões das tipologias de classe elaboradas por Wright, sendo uma denominada de “básica” e a outra de “desenvolvida”. Alude, inicialmente, à diferença entre classes e localizações ou posições de classe. Afirma: as “classes caracterizam-se pela sua localização dentro das relações sociais de produção” enquanto que as localizações ou “ocupações representam posições definidas no âmbito das relações técnicas de produção” (SANTOS, 2002, p. 47), sendo que “as localizações de classe estão sempre estruturalmente interconectadas às relações de classe”, por isso “a noção de estrutura de classes designa a organização de conjunto de relações e localizações de classe” (SANTOS, 2002, p. 50).

A tipologia de classe elaborada por Wright referente às sociedades capitalistas teve, no caso da versão básica, seis localizações de classe, enquanto na versão desenvolvida, teve doze localizações (SANTOS, 2002). Em ambos os casos, as tipologias foram elaboradas “em função da apropriação diferenciada de ativos em meios de produção, ativos de qualificação e relação com o exercício de dominação dentro da produção (caracterizados antes como ativos organizacionais)”. Afirma que “a parte crítica [...] encontra-se [...] nas divisões internas entre os assalariados” (SANTOS, 2002, p. 49).

Pelo fato da tipologia desenvolvida constituir-se num aprofundamento da tipologia básica, a referência será àquela, por ser mais ampla. A primeira distinção quanto às posições de classes diz respeito ao controle dos meios de produção. Segundo este critério classificatório, tem-se, de um lado, os proprietários ou detentores de meios de produção e, de outro, os não-proprietários ou trabalhadores assalariados. No caso dos proprietários de meios de produção ou de ativos materiais, as posições de classe são: burguesia, pequenos empregadores e pequena burguesia. O critério fundamental utilizado na classificação é o aporte de capital. No caso da primeira posição, a burguesia, tem-se aqueles cujo aporte de capital é suficientemente grande de modo que permite viver exclusivamente do trabalho de outrem. No caso da segunda, o aporte de capital atinge uma magnitude que permite empregar pessoas, mas impõe ainda a necessidade de “trabalhar”. No caso da terceira, diz respeito a detentores de meios de produção, cujo aporte é insuficiente para empregar pessoas. Já a classe considerada intermediária ou classe com posição contraditória, tem as suas posições de classe definidas pelo critério de relação com a autoridade. São seis as posições nas quais são classificados gerentes e supervisores. Essas posições são adjetivadas de especialistas, qualificados e não qualificados e, portanto, como resultado tem-se três tipologias

para gerentes e três para supervisores. As posições de gerentes e supervisores caracterizam-se pelo exercício de algum nível de autoridade em face aos trabalhadores. Entretanto, o caráter distintivo de tais posições é que se os supervisores assumem posição de autoridade sobre os trabalhadores, os gerentes caracterizam-se por exercer também autoridade sobre segmentos subordinados e por participarem da tomada de decisões estratégicas nas organizações. Por fim, na tipologia de classes em pauta, tem-se os segmentos compostos pelos não-gerentes especialistas, os trabalhadores qualificados e, na base da estrutura, os trabalhadores não qualificados.

Santos além de apresentar uma resenha das “críticas ao esquema de classes de Erik Olin Wright”, procedeu ainda a uma reelaboração das tipologias daquele autor, considerando as especificidades das fontes de que fez uso e, ademais, levando em consideração as especificidades da realidade que se constituiu em objeto do seu estudo. Finalizando, é importante destacar que Santos defende a relevância do trabalho de Wright, sobretudo por se tratar de estudo voltado à “pesquisa empírica sistemática” e por se tratar de teoria e tipologia que “inscrevem-se em uma obra aberta e em progresso” (SANTOS, 2002, p. 68). Foi com base nessa avaliação que Santos utilizou Erik Olin Wright como autor de referência para o estudo de posições de classe no Brasil. Igual motivo é levado em consideração com relação ao estudo de Santos (2002) para a construção das tipologias das posições de classe, conforme procedimento utilizado no item 4.5 da presente pesquisa

1.4 Os rendimentos e suas fontes no âmbito da produção capitalista

Conforme abordado anteriormente, a reprodução social encontra-se indissociada do processo de produção. Ademais, é preciso aludir-se ao fato de que qualquer que seja a forma da organização da produção, uma parte da produção integra o consumo individual – dos produtores diretos e de suas famílias – e uma outra parte constituída pelo mais trabalho é objeto de consumo de não-produtores. Além desses aspectos gerais, é importante destacar que as relações de distribuição do excedente podem assumir feições de “relações naturais”, mas que encontram-se em correspondência com as relações de produção específicas que os homens estabelecem entre si. Assim, cada sociedade apresenta sua forma específica de distribuição.

Embora as relações de distribuição sejam específicas a cada sociedade, não é assim que as mesmas costumam se apresentar. Sob a ordem capitalista, a *fórmula trinitária* “Capital – lucro (ganho empresarial mais juros), terra – renda fundiária, trabalho – salário” apresenta-se como a

que “compreende todos os segredos do processo de produção social” (MARX, 1985-6, p. 269). Na realidade, isso ocorre quando se parte do pressuposto de que as condições capitalistas de produção são gerais e eternas. Nesse caso, evidentemente,

O valor novo acrescido mediante o trabalho novo anualmente acrescido [...] se decompõe [...] em três partes, que assumem três diferentes formas de rendimento, em formas que expressam uma parte desse valor como pertencente ao possuidor da força de trabalho, uma parte como pertencente ao possuidor do capital e uma terceira parte como pertencente ao possuidor da propriedade fundiária. [...] Logo, a cada um desses diferentes agentes da produção [...] cabe, respectivamente, o salário, o lucro e a renda fundiária [...] (MARX, 1985-6, p. 311, *texto nosso*).

Segundo Marx, o modo capitalista de produção, em decorrência da sua especificidade, “pressupõe um certo nível das forças produtivas e de suas formas de desenvolvimento como sua condição histórica” e apresenta “relações de produção correspondentes a esse modo de produção específico” e do mesmo modo “relações de distribuição (que) são essencialmente idênticas a essas relações de produção, sendo um reverso delas, de modo tal que ambas partilham o mesmo caráter histórico transitório” (MARX, 1985-6, p. 312).

Para o mesmo autor, o resultado efetivo é que “Por um lado, o produto se divide em capital e, por outro, em rendimentos”, pois “Se uma parte do produto não se transformasse em capital, então a outra não assumiria as formas de salário, lucro e renda” (MARX, 1985-6, p. 312). O fato é que o capitalismo pressupõe uma determinada configuração das condições de produção que ‘deve’ se reproduzir permanentemente – devem ser reproduzidos não somente os produtos materiais, mas também as relações de produção e as relações de distribuição.

Sob o domínio do capital, a primeira distribuição pressuposta é aquela que envolve as “condições de trabalho”, bem como a sua concentração “nas mãos de uma minoria”. Em decorrência desta distribuição são estabelecidos “os fundamentos de funções sociais específicas” que, no âmbito da relação de produção, coloca “determinados agentes [...] em oposição aos produtores diretos” (MARX, 1985-6, p. 312).

Dada a ordem capitalista, em que os elementos do processo de produção apresentam-se como componentes do capital, e o capitalista como o capital personificado, “o capital suga o mais trabalho”, extorque o mais-trabalho, extrai o mais-trabalho (MARX, 1985-6, p. 274). Essa é a verdadeira fonte do lucro, apesar do mesmo ser atribuído à função exercida pelo capitalista no processo de produção, enquanto “condutor e dominador” do mesmo, o que lhe renderia algo como o “salário” a que faria jus. Dado que a produção de mais-valia é o “pressuposto para a nova

formação dos meios de produção”, o lucro constitui-se em variável fundamental na distribuição da produção, bem como “na distribuição de capitais e do próprio trabalho entre as várias esferas da produção” (MARX, 1985-6, p. 314).

Assim, de modo semelhante ao detentor de capital, os agentes detentores da propriedade fundiária e do capital-dinheiro participam da mais-valia, à maneira da distribuição de “dividendos (ou seja) em relação à cota que, do capital social, pertence a cada um” (MARX, 1985-6, p. 273).

Como resultado do modo capitalista de produzir, o proprietário de terras foi despojado do papel de condutor do processo de produção. Por isso, foi reduzido a “mero arrendador de terras, usurário do solo e mero receptor de rendas” em decorrência do arrendamento da terra para utilização produtiva, permitindo-lhe uma parte alíquota no lucro obtido pelo capitalista (MARX, 1985d, p. 315). Por sua vez, o detentor do capital portador de juros obtém participação no lucro mediante a concessão de empréstimo a capitalistas que exercem função produtiva. Teoricamente, o limite para a participação no lucro é dado pela taxa de lucro. É necessário destacar que a abordagem está focada em um momento específico em que a relação do capital portador de juros não havia adquirido a complexidade existente na contemporaneidade, conforme será objeto de análise no item 2.3. Mesmo no contexto considerado, o capital portador de juros podia, em dados momentos, adquirir certa ‘autonomia’ em relação ao capital funcionante. É fato que a participação do capital portador de juros no lucro tem como guia principal os mecanismos de oferta e procura entre os tomadores e ofertantes de empréstimos (MARX, 1985e). Portanto, o controle sobre o excedente é fundamental para que seja possível o “ócio de uma parte da sociedade” (MARX, 1985-6, p. 273).

Indubitavelmente, a sociedade capitalista é marcada por intensa e permanente luta distributiva. Por isso, dada a importância dos produtores diretos para a geração do excedente que é apropriado socialmente, aborda-se, a seguir, o processo de compra/venda da mercadoria força de trabalho.

A força de trabalho, segundo Marx (1985a), como qualquer outra mercadoria é trocada obedecendo à lei do intercâmbio, isto é, segundo a troca de equivalentes. Assim, ao se considerar a ‘esfera’ da circulação (troca) não se pode afirmar que o trabalhador seja logrado.

A questão do valor da força de trabalho na obra de Marx tem sido tratada de forma diversa. O valor da força de trabalho ora é “o padrão de vida tradicional a que estão habituados os operários”, ora “o padrão de vida que prevalece nos modos ou formas de produção não capitalistas” (ROWTHORN, 1982, p.192). Entretanto, a definição consagrada pela literatura

marxista é a que afirma que: “o valor da força de trabalho [...] é determinado pelo valor dos meios de subsistência necessários à sua (dos trabalhadores) manutenção e reprodução, valor esse regulado, em última análise pela quantidade de trabalho necessário para produzi-los” (MARX, 1986, p.181). Aqui é necessário evidenciar que Marx ao fazer tal afirmação não está defendendo a chamada ‘lei de bronze dos salários’ de Lassale que afirma que os salários tendem a cair ao mínimo fisiológico e aí se manter (MANDEL, 1980, p. 145).

Na sua formulação mais elaborada sobre os salários, afirma Marx que “há traços peculiares que distinguem o valor da força de trabalho, dos valores de todas as demais mercadorias. O valor da força de trabalho é formado por dois elementos, um dos quais puramente físico, o outro, de caráter histórico e social” (MARX, 1986, p. 181). O primeiro elemento, mais estável, refere-se à parcela do salário que se destina à obtenção de gêneros de primeira necessidade fundamentais à sobrevivência do trabalhador e de sua família. O segundo elemento, variável, diz respeito à fração dos salários que se destina ao atendimento de novas necessidades que são suscitadas no trabalhador, em grande medida, pelo próprio processo de acumulação. Assim, em função de tais elementos – que se relacionam a especificidades históricas – os salários apresentam-se variáveis em um mesmo país ou região em diferentes épocas e entre países ou regiões numa mesma época.

Ora, é incontestável, por outro lado, que os salários ‘podem melhorar’ em contextos de economias mais complexas, em termos de estrutura produtiva, comparativamente a outras menos complexas; por outro lado, também o é que, embora isto aconteça não significa que a exploração da força de trabalho pelo capital seja abolida.

Na realidade, numa sociedade capitalista gerar mais-valia ou excedente não constitui um ato de docilidade do trabalhador, mas uma consequência do próprio desenvolvimento histórico que criou de um lado possuidores e, de outro, não possuidores de meios de produção, obrigando o ‘elo mais fraco’, em decorrência de relações de poder não simétricas, à submissão no processo produtivo.

A definição do valor da força de trabalho parece, também, admitir a existência de diferenciação salarial. Ora, se os trabalhos realizados são, geralmente, de diferentes naturezas – requerem habilidades e especialidades distintas – implicando custos de reprodução da força de trabalho diferenciados, apresenta-se como de grande consistência lógica a diferenciação entre os salários, até mesmo no interior de uma dada empresa.

O valor mínimo - na verdade são valores mínimos – correspondente a à reprodução da força de trabalho parece constituir-se em um valor em torno do qual gravita o salário efetivamente pago – salário de mercado – ao trabalhador no mercado de trabalho. Se o salário de mercado subir a níveis muito superiores ao mínimo, terá impacto na melhoria das condições de vida dos trabalhadores, entretanto, poderá causar efeitos adversos ao processo de acumulação de capitais considerados individualmente.

O capitalista ao comprar força de trabalho pelo seu valor, espera obter desta, ao cabo da produção, um valor que lhe seja superior.

No processo produtivo, o trabalhador, ao transformar os meios de produção, segundo a concepção de Marx, além de promover a transferência do valor destes, agrega um valor adicional ao produto. Assim, além de transferir o valor dos meios de produção (c =capital constante), o trabalhador cristaliza, ao mesmo tempo, na mercadoria um valor novo que corresponde ao valor de sua força de trabalho (v =capital variável) e à mais-valia(m).

Esquemáticamente, o processo de produção/valorização pode ser descrito do modo que segue:

$$D - M [FT (v) \text{ e } MP (c)] \dots p \dots M' - D'.$$

Inicialmente, capital-dinheiro é transformado em capital-mercadoria (mercadorias), em meios de produção (c) e força de trabalho (v). Em função da predominância social do capital e das respectivas formas de participação no processo de formação de valor, os meios de produção constituem capital constante (c) e a força de trabalho, capital variável (v). Após esta fase inicial (circulação) ocorre o *processo produtivo propriamente dito* (p), do qual devem surgir mercadorias, geralmente com características distintas das que participaram do início do processo, sendo que portadoras de uma magnitude de valor maior – $M' > M$ - em função do processo de valorização (ocorrido na ‘esfera da produção’). Na fase seguinte, $M' - D'$, ocorre a retransformação de mercadoria em dinheiro, o que acontece com o retorno do capital inicialmente gasto e um valor adicional, fruto da apropriação de mais-valia.

Considerando $E = v + m$ (E = valor que excede ao valor dos meios de produção utilizados para produzir dada mercadoria), ao capitalista enquanto personificação do capital interessa fazer com que E e m cresçam a taxas crescentes, mas de forma que a relação m/E se mantenha em elevação (que a taxa de crescimento de m seja superior à taxa de crescimento de E), o que implica

que se v cresce, isto deve ocorrer a taxas inferiores a m e E . Assim, a longo prazo, a tendência é a de o valor da força de trabalho representar uma fração decrescente do ‘valor novo’ gerado no processo produtivo.

Do mesmo modo, o valor da força de trabalho tende, também, a decrescer como proporção do capital total (C) utilizado no processo de produção de referência - a tendência é a de c crescer como proporção de C . Tal movimento acontece via de regra associado à ocorrência de permanentes modificações no processo de trabalho acompanhadas de elevação da composição orgânica do capital (c/v) e do aumento da produtividade do trabalho com a finalidade de incrementar a geração de mais-valia relativa e, por conseguinte, o processo de acumulação de capital.

Necessário se faz enfatizar que a acumulação de capital não significa, tão-somente, apropriação de mais-valia na forma-dinheiro do capital. Significa, sobretudo, a sua reutilização como capital que se preste novamente à exploração de força de trabalho e, portanto, à geração de mais-valia adicional - significa a sua permanente retransformação em c e v , em um processo circular. Para tanto, a mais-valia gerada, em dado período, precisa ser transformada em período subsequente, pelo menos em parte, em capital. Sendo $m = \alpha_1 m + \alpha_2 m$, onde α_1 é a proporção da mais-valia que circula como renda e α_2 é a proporção da mais-valia que é capitalizada, para que haja acumulação, α_2 precisa ser maior do que zero. A parte utilizada como capital, por sua vez, deve ser transformada em c e v , observando a composição orgânica do capital existente no ramo ou setor produtivo em que opera o capital de referência.

A divisão do capital entre c e v é de fundamental importância para o mercado de trabalho, pois não é a magnitude do capital produtivo que determina a absorção de força de trabalho, mas as proporções que c e v representam de C , ou seja, a magnitude do capital total utilizado não determina a quantidade de trabalhadores a serem empregados; esta encontra-se associada mais diretamente ao capital gasto em v .

O processo de acumulação de capital atua tanto do lado da demanda quanto da oferta de força de trabalho de modo a ‘sempre’ garantir, dada a existência do capital, a quantidade de trabalhadores requeridos pela atividade produtiva e os salários em níveis tais que, por um lado, assegurem a existência de força de trabalho explorável e, por outro, que permita a reprodução ampliada do capital, isto é, a acumulação.

Com base na formulação apresentada, faz-se, a seguir, uma breve digressão enfocando a ocupação e os rendimentos da força de trabalho no contexto de parte considerável de países ocidentais.

Na fase concorrencial do capitalismo, as condições objetivas da produção, bem como a força de trabalho apresentam-se relativamente homogêneas. Nesta situação os níveis de remuneração tendiam a apresentar elevado grau de homogeneidade.

À medida que avança o processo de concentração e centralização do capital rumo à oligopolização/monopolização, as condições técnico-materiais da produção tornam-se crescentemente complexas. Numa situação dessa natureza, a própria estrutura produtiva, ao aprofundar a divisão do trabalho, destrói alguns postos de trabalho e cria outros, ao mesmo tempo promovendo e aumentando a ‘hierarquização’ da força de trabalho. Ora, se o processo produtivo exige determinadas qualificações que dependem de educação e treinamento específicos, os custos com aprendizagem devem compor o valor da força de trabalho, expressando diferenciações salariais em função da natureza e complexidade do trabalho realizado (MARX, 1985b; VIEIRA, 1984).

Desenvolvendo-se este raciocínio, depreende-se que no âmbito de uma determinada indústria ou setor produtivo, por exemplo, a tendência seria a do estabelecimento de uma estrutura salarial a partir da própria complexidade do trabalho. Ao trabalho mais simples corresponderia o piso (ou taxa salarial) – em linguagem atual – a partir do qual seriam determinados os demais salários do setor de referência, configurando a distribuição salarial.

Em termos efetivos, a qualificação da força de trabalho nem sempre decorre de causas ‘reais’. Ocorre que com o desenvolvimento da produção social, o capitalista foi, gradativamente, sendo substituído na tarefa de supervisão direta e contínua de trabalhadores isolados ou agrupados por um ‘tipo especial de trabalhador’ que durante o processo produtivo atua em nome do capital (MARX, 1985b; BARBOSA, 1986). Eis um fator de fundamental importância na explicação de diferenciações salariais em situações que caminham em direção à oligopolização.

Nesse contexto,

a diferença entre trabalho superior e simples, entre trabalho qualificado e não qualificado decorre, em parte, de meras ilusões, ou pelo menos de distinções que cessaram de ser reais, mas sobrevivem convencionalmente por tradição; em parte se origina também da situação precária de certas camadas da classe trabalhadora [...] que as impede [...] de reivindicar e obter o valor de sua força de trabalho (MARX apud BARBOSA, 1986, p.14).

Ademais, em situações oligopólicas plenamente constituídas, o salário, em termos médios, em um setor de referência, passa a depender do poder de pressão dos sindicatos em face ao poder das empresas líderes, da estrutura de ocupação vigente nas empresas, do nível médio de produtividade (TAVARES e SOUZA, 1981) e em muitos contextos da própria ação do Estado como instância promotora da regulação do mercado de trabalho.

Tal é, portanto, a abrangência que assume a questão da ocupação e da remuneração da força de trabalho em ambiente oligopolista mediante a crescente segmentação do mercado de trabalho e a complexidade das condições técnico-materiais e as relações sociais de produção.

Por fim, salienta-se que apesar do capitalismo na sua fase oligopolista/monopolista apresentar-se bastante diverso daquele correspondente à sua fase concorrencial, mesmo assim, continua a desenvolver-se revolucionando as forças produtivas, o que se traduz em elevação da produtividade da força de trabalho e na ‘expulsão’ de trabalho vivo do processo produtivo, a partir da contratação de força de trabalho segundo a composição orgânica do capital, implicando no aumento das possibilidades de que parcelas crescentes da produção social sejam revertidas em favor do capital.

Atuando assim, com vistas a acumular em escala sempre crescente, concentrando e centralizando capital, o capitalista, enquanto personificação do capital, é levado inevitavelmente a promover o “desenvolvimento das forças produtivas sociais e à criação de condições materiais, que são os únicos que podem constituir a base real de uma forma de sociedade mais elevada, cujo princípio básico é o desenvolvimento livre e pleno de cada indivíduo” (MARX, 1985a, p. 172).

Necessário se faz mencionar que a concentração salarial que passa a ocorrer, sobretudo em favor de segmentos da classe trabalhadora que desempenham funções de mando, revela que o desenvolvimento capitalista é ‘seletivo’ ao eleger os que podem participar do desfrute da riqueza. Efetivamente, a grande maioria continua participando de parcela ínfima da renda, porém trata-se de uma situação que não representa nenhuma anormalidade considerando-se que se trata de uma forma de organização social que se tem por objetivo precípua a valorização da riqueza a partir do trabalho abstrato. Então, sociedades desta natureza vivem sob intensa luta distributiva que freqüentemente manifesta-se como luta por melhores salários.

Diante de uma situação assimétrica de poder desfavorável aos que ofertam força de trabalho no mercado, “ao longo do tempo, desenvolvem-se instituições que, ao menos parcialmente, compensam as desvantagens dos ofertantes de força de trabalho no confronto com

os demandantes. Surgem ‘políticas estatais de proteção social e trabalhista’” (MACEDO E SILVA, 1999, p. 166).

Na realidade, as instituições são resultado de uma espécie de trama histórica tecida ao longo do tempo. A história registra no período que se seguiu à Grande Depressão Mundial e, sobretudo, à Segunda Guerra Mundial, um fabuloso crescimento de instituições reguladoras dos diversos mercados, inclusive o de trabalho, contrariamente ao que imperou no período precedente.

Nesse contexto, Pochmann (1999) destaca cinco elementos fundamentais para explicar a ‘determinação’ do emprego nas economias capitalistas, quais sejam: as políticas macroeconômicas, o paradigma técnico-produtivo, as políticas de bem-estar, o sistema de relações de trabalho e as políticas de emprego.

Primeiro, destaca as *políticas macroeconômicas* pelo fato das flutuações da demanda agregada se constituírem em fator condicionante das oscilações do emprego da força de trabalho. Quanto a este aspecto, é enfatizado que a defesa do pleno emprego constituiu-se, sobretudo no pós-Segunda Guerra, num *compromisso político* estabelecido entre os “principais atores sociais com capacidade de instrumentalizar as políticas macroeconômicas voltadas para a universalização do bem-estar social” (POCHMANN, 1999, p. 108).

O segundo elemento, o *paradigma técnico-produtivo*, tem importância fundamental, pelo fato de estabelecer as condições de uso tanto do capital quanto do trabalho. A tendência histórica tem sido a da utilização intensiva do capital relativamente ao trabalho, sempre que um novo paradigma tecnológico se afirma, embora haja sempre a convivência de heterogeneidade entre países, regiões, setores produtivos etc., no que concerne ao uso das tecnologias. Este elemento remete, de certa forma, à composição orgânica do capital segundo a formulação de Marx.

O terceiro fator diz respeito às *políticas de bem-estar*. Estas foram desenvolvidas a partir da constituição de fundos de financiamento público e privado com vistas a oferecer garantias de proteção social. Tais políticas têm poder de alcance tanto sobre os contingentes incorporados às atividades capitalistas, quanto os que desenvolvem atividades produtivas ou de prestação de serviços não capitalistas.

O quarto elemento, o sistema de *relações de trabalho* tem por princípio básico, estabelecer parâmetros para a regulação do mercado de trabalho e contribuir para a determinação do “grau de concorrência no interior da classe trabalhadora”. Tal sistema, que pode ter caráter

formal ou informal, estabelece as regras de uso e remuneração da força de trabalho e pode implicar em maior ou menor grau de homogeneidade no mercado de trabalho.

Por fim, o quinto fator é constituído pelas *políticas de emprego*. “Seu papel pode ser o de orientar tanto a redução dos desajustes nas ocupações e rendimentos que ocorrem no plano nacional, regional e setorial quanto os problemas de qualificação profissional, de alocação de mão-de-obra, das condições e relações de trabalho, do tempo de trabalho, entre outros” (POCHMANN, 1999, p. 109).

Assim, é em decorrência da articulação estabelecida entre os cinco elementos acima apresentados que se pode atingir a maior utilização possível da força de trabalho, pois, segundo o autor, “o emprego seria uma variável dependente da reação da sociedade ante o fenômeno histórico da subutilização do trabalho” (POCHMANN, 1999, p. 110).

No segundo-Pós Guerra as economias capitalistas avançadas experimentaram elevadas taxas de incremento da produção e do emprego. Em plena vigência do paradigma fordista, foram praticadas políticas macroeconômicas que visavam fundamentalmente a elevação da demanda agregada. Concomitantemente, essas sociedades montaram forte aparato institucional que “complementava” o processo de incorporação de amplos contingentes de força de trabalho ao mercado de trabalho em condições estáveis e elevados níveis de remuneração; portanto, com condições de vida relativamente adequadas. De outra parte, os desempregados dispunham de políticas de garantia de renda que lhes permitiam condições de vida digna, ao menos em boa parte dos países (POCHMANN, 1995).

As citadas economias expandiram-se incorporando, por força do estado de compromissos entre as classes sociais, os trabalhadores ao desfrute dos resultados do ‘progresso’ até a década de setenta. A partir de então, assistiu-se à crise do paradigma fordista e das políticas keynesianas e, progressivamente, passaram a ganhar força política de cunho liberal, ao mesmo tempo em que ganhava forma a Terceira Revolução Industrial. A partir dos anos oitenta, e de modo mais decisivo nos anos noventa, têm-se vivenciado um forte predomínio das políticas liberais que à medida que favorece o capital rentista, fragiliza o mundo do trabalho, impondo-lhe a insegurança e a precarização (MATTOSO, 1995).

Finalizando, destaca-se que é a continuidade da condição de mercadoria assumida pela força de trabalho que torna a teorização marxiana e marxista, tal como resgatada ao longo do presente item, singularmente fecunda para a análise do mundo do trabalho na contemporaneidade, não obstante as mudanças ocorridas, após um período de crescente

estruturação no contexto do padrão de acumulação nos moldes vigentes da Segunda Guerra Mundial ao princípio dos anos setenta.

2 O TRABALHO NO CONTEXTO DA CRISE ESTRUTURAL DO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO

A década de 1970 tem sido tomada como marco de uma profunda crise experimentada pelo “mundo do trabalho”. Embora não se possa negar esta crise, é necessário deixar claro que não se trata de uma crise “do” mundo ou “do” mercado de trabalho em sentido estrito, uma vez que este tem existência reflexa ou derivada dos movimentos da acumulação capitalista. Então, abordar a comumente denominada crise do mundo do trabalho exige que se trate, na verdade, das ações humanas que se objetivaram com o propósito de promover a reversão da crise de acumulação de capital que se manifestou na passagem da década de 1960 para a de 1970. Logo, trata-se de enfocar o processo de reestruturação capitalista ocorrida na contemporaneidade ou das formas de organização da produção e do trabalho com o intento de incrementar a produtividade do trabalho com vistas à elevação da taxa de lucro a níveis considerados satisfatórios ao capital e promover a superação da crise na acumulação. A materialização das tentativas de superação de tal crise constituíram-se efetivamente em condicionante fundamental do movimento do chamado mundo do trabalho.

2.1 Reestruturação produtiva ou “tudo que é rígido é passível de flexibilização”

No âmbito do marxismo, a categoria da crise é parte indissociável do movimento de produção e reprodução capitalista, sendo a taxa de lucro o “farol” norteador do movimento da acumulação de capital. Este “farol”, por sua vez, encontra-se relacionado aos movimentos tendenciais de elevação da composição orgânica do capital, de substituição de trabalho vivo por trabalho morto, de elevação da produtividade do trabalho e dos movimentos de concentração e centralização do capital. Tendo como propósito apresentar o movimento cíclico da acumulação de capital ao longo do tempo, toma-se como referência básica, o estudo de Ernest Mandel intitulado “O capitalismo tardio” (MANDEL, 1985).

Mandel, a exemplo de Marx, destaca que o agente capitalista é impelido a efetivar inversões produtivas de capital diante da perspectiva de obtenção de lucros. Porém, destaca um pouco mais: o capitalista visa a obtenção do superlucro ou de uma taxa que apresente um diferencial em relação aos demais agentes atuantes no mercado. Assim, com vistas à obtenção do superlucro, a inovação tecnológica constitui-se no meio fundamental, pois permite a redução

proporcional do uso da força de trabalho relativamente ao capital e promove a elevação da produtividade do trabalho. Além disso, uma vez tendo tornado parte da força de trabalho redundante, tende a reduzir o seu preço – ou o nível do salário. Ao mesmo tempo, sendo parte integrante de um complexo de empresas, uma empresa de referência, sobretudo quando se trata daquela que exerce papel dominante na relação com as outras empresas, busca diferenciais de lucro ao forçar a compra de matérias-primas a preços aviltados, de modo a contribuir para a obtenção do superlucro, mesmo com a venda dos seus produtos ao preço vigente no mercado. É sobretudo na relação entre empresas que algumas “são forçadas a ceder uma parte de sua ‘própria’ mais-valia aos que a lideram” (MANDEL, 1985, p. 58).

O movimento de acumulação não ocorre normalmente seguindo uma trajetória ascendente, mas segundo um movimento oscilatório que articula momentos de expansão, estagnação e declínio, quando instaura-se, efetivamente, a crise. Conforme já mencionado, o “farol” desse movimento é a taxa de lucro que, por sua vez, é influenciada pela utilização do capital fixo preexistente, ao longo de um período de vida útil e pela renovação dessa massa de capital, em decorrência do contínuo processo de inovação tecnológica, de modo que “cada novo ciclo de reprodução ampliada começa com máquinas diferentes das do ciclo anterior” (MANDEL, 1985, p. 77). Entretanto, tal processo de “atualização tecnológica” não ocorre simultaneamente em todas as empresas, setores, regiões e países, de modo que diferentes estruturas produtivas, embora não convivam necessariamente de modo pacífico, são partes integrantes do “movimento desigual e combinado do capital” (MANDEL, 1985, p. 78).

De acordo com Mandel, o desenvolvimento capitalista ao longo da história foi marcado por duas grandes fases, sendo uma concorrencial e outra monopolista. A primeira teria vigorado até o terceiro quarto do século XIX e a segunda, a partir de então até o momento da publicação do livro em pauta. Entretanto, “O capitalismo tardio” foi considerado pelo autor como uma fase do capitalismo monopolista que tivera início no imediato pós-Segunda Guerra.

Mandel ressalta que ao longo de todo o período analisado, o desenvolvimento capitalista encontrou-se associado ao avanço das forças produtivas e à intensificação da divisão do trabalho. Destaque foi dado ao fato de que na agricultura até as vésperas da II Guerra Mundial a especialização e a divisão do trabalho ocorreram a uma velocidade menor do que na indústria. A partir de então, a agricultura teria passado por profundas mudanças, a princípio com a utilização de máquinas e produtos químicos e, em seguida, com a sua conversão em setores industriais como foi o caso da agroindústria.

No que concerne às atividades terciárias, ênfase foi dada ao fato de que nos períodos relativos à “livre concorrência” e ao imperialismo clássico, a penetração do capital nos setores intermediários ocorreu no processo de circulação, sendo os setores privilegiados os de transporte e os integrantes dos sistemas de comércio e de crédito. Destaca que o período do capitalismo tardio como o da “industrialização generalizada universal pela primeira vez na história” (MANDEL, 1985, p. 271). Segundo este autor, tal processo intensificou-se profundamente na agricultura, mas “A industrialização da esfera da reprodução constitui o ápice desse processo”, sendo que os setores destacados foram os da produção e distribuição de programas televisivos, filmes e documentários (MANDEL, 1985, p. 276).

Para Mandel, a penetração do capital nas esferas da circulação e dos serviços proporcionou aumento da mais-valia pelo fato de exercer as seguintes funções: assumiu funções do capital industrial; acelerou o tempo de rotação do capital produtivo; reduziu custos de circulação e ampliou os limites da produção de mercadorias. Segundo sua abordagem, a supercapitalização característica do capitalismo tardio obtida pelo capital industrial que não encontrava valorização na própria indústria foi o pré-requisito essencial para a expansão dos serviços. Mandel considerou a investida do capital nos serviços “na melhor das hipóteses, um mal menor”, pois a idéia subjacente ao argumento de Mandel é que a mais-valia que provem dos serviços constitui efetivamente dedução da mais-valia criada pelo capital produtivo (MANDEL, 1985, p. 285). Coerentemente com a elaboração de Mandel, o processo de “terciarização” em curso é resultado do contínuo processo de substituição de homens por máquinas na produção do conteúdo material da riqueza. Ou seja, a elevação da composição orgânica do capital à medida que eleva a produtividade do trabalho, tende a reduzir relativamente o contingente de pessoas envolvidas com a produção do conteúdo material da riqueza, fazendo com que sejam ampliadas as possibilidades de “utilização” de quantidades crescentes de pessoas nas atividades integrantes da reprodução social.

O período denominado por Mandel como o da prevalência do capitalismo tardio teve vigência de meados dos anos 1940 a meados dos anos 1960 e correspondeu à quarta onda larga de expansão da acumulação capitalista. Essa quarta onda teria sido caracterizada pela Terceira Revolução Industrial, baseada na utilização de máquinas de aparelhagem eletrônica e da energia nuclear¹. O período de vigência da quarta onda longa, segundo a elaboração de Mandel,

¹ Singer (1985), na “Apresentação” da obra de Mandel em pauta, destacou vários aspectos captados por Mandel que seriam característicos do Capitalismo tardio, tais como: o ritmo das inovações tecnológicas em decorrência dos

correspondeu a uma longa fase de crescimento econômico que além dos avanços tecnológicos contou com a pactuação envolvendo trabalhadores, capitalistas e Estado para a viabilização da acumulação capitalista. Segundo Harvey (1993), nesse período, o paradigma produtivo preponderante – o fordismo² –, embora originário dos EUA no início do século XX, passou a ser adotado crescentemente em países centrais do capitalismo, a partir do pós-Segunda Guerra. Mas, posteriormente, com o processo de industrialização da periferia capitalista, através de investimentos diretos das grandes corporações transnacionais, o mesmo ocorreu em alguns países deste agrupamento, porém sempre com diferenças com relação ao “fordismo originário” em decorrência de especificidades históricas.

O termo fordismo ao longo do tempo passou a ser utilizado em referência ao “modelo/tipo de produção, baseado em inovações técnicas e organizacionais que se articulam tendo em vista a produção e o consumo de massa” (LARANJEIRA, 1997, p. 89). Esta autora defende que o fordismo constituiu-se em uma estratégia mais ampla de organização da produção do que o taylorismo por envolver ampla utilização de máquinas-ferramentas, linha de montagem, esteira rolante e crescente divisão do trabalho. De outra parte, o taylorismo seria caracterizado pela racionalização do trabalho com base na administração científica ou estudo de tempos e movimentos utilizados na elaboração de tarefas, para poderem ser realizadas com os instrumentos mais adequados e com a eliminação de tempos desnecessários.

Na realidade, é necessário considerar que uma das posições nesse debate defende que o fordismo constituiu-se em um aprofundamento do taylorismo, significando, portanto, “a amplificação do taylorismo, sua difusão e consolidação” (DRUCK, 1999, p. 47-8). Então, o fordismo-taylorismo significou não apenas um padrão de racionalização da produção e do trabalho. Para além disso, constituiu-se em uma forma de exercício de poder e controle sobre a força de trabalho, na qual a administração científica assumiu posição hegemônica frente a outras formas de administração. Mas, embora tenha exercido papel decisivo para a longa onda de expansão da acumulação de capital ocorrida no período do segundo pós-Guerra, constituiu-se em apenas um dos elementos que concorreram para tal período expansivo. Não obstante, as pequenas

gastos com Pesquisa & Desenvolvimento, a organização de um novo ramo autônomo da divisão do trabalho, propiciando rendas tecnológicas e superlucros, bem como na necessidade de “controle externo à empresa”. Ainda assim, Singer ressaltava imprecisões – como supervalorização da energia nuclear enquanto alternativa energética e a identificação temporal da Terceira Revolução Tecnológica no imediato Pós-Guerra – que, no entanto, não impediram uma análise profunda do Pós-Segunda Guerra Mundial.

² O termo fordismo foi cunhado por Gramsci para caracterizar o sistema de produção e gestão utilizado por Ford, em 1913, em sua fábrica em Detroit. Segundo Laranjeira “Gramsci associa tal sistema de produção à forma de racionalização que define um modo de vida” (LARANJEIRA, 1997, p. 89).

empresas tenham participação importante na utilização da força de trabalho, foram as grandes empresas que se constituíram nos “agentes” fundamentais para o processo de utilização da força de trabalho, da produção de riqueza e de acumulação.

Nesse contexto, torna-se claro que o denominado paradigma fordista-taylorista foi decisivo para a acumulação de riqueza ocorrida no pós-Segunda Guerra. Entretanto, é necessário considerar que as peculiaridades da luta política propiciaram que a classe trabalhadora e o Estado se constituíssem, ao lado do empresariado, em agentes fundamentais para a vigência de um longo período de expansão econômica sob bases relativamente negociadas.

Se ao longo dos anos 30 e parte dos 40, em países como os Estados Unidos e o Japão, o sindicalismo assumiu uma perspectiva classista, nos anos restantes da década de 40 e da de 50, este sindicalismo foi derrotado e progressivamente substituído por um sindicalismo politicamente assimilado à nova ordem capitalista, de modo que os sindicatos passaram a assumir a condição de “gestores do capital” (ALVES, 2000).

Quanto ao Estado, o tratamento teórico dado pela corrente dominante desde os primórdios do capitalismo era que este não devia imiscuir-se nas ações econômicas, pelo fato de que somente poderia fazê-lo reduzindo a eficiência do sistema. Entretanto, a profunda crise que eclodiu em 1929 tornou fecundo o ambiente para que houvesse progressiva aceitação acadêmica e política da crítica avassaladora de Keynes à “teoria clássica”³.

Para Keynes, o desemprego era decorrente do baixo nível da atividade econômica e esta, por sua vez, do nível das expectativas dos produtores/investidores quanto ao retorno dos investimentos comparativamente ao que poderiam ganhar através do “investimento” não produtivo. Como as perspectivas de demanda não apresentavam-se promissoras, reduziam sistematicamente os níveis dos investimentos – variável crucial para o dinamismo da atividade econômica. Assim, a questão estava colocada fundamentalmente do lado da demanda. Logo, o mecanismo clássico, ao promover a retração da demanda dos trabalhadores, em vez de reverter a situação de crise, aprofundava-a ainda mais. Na realidade, Keynes defendia que a crise econômico-social encontrava-se associada ao nível da “demanda agregada”. Assim, dada a falta de motivação econômica dos agentes privados para promover a elevação dos investimentos, o Estado poderia desenvolver um papel crucial através das políticas macroeconômicas: monetária, de repartição da renda e do gasto público (com consumo e investimento). Nesse processo, o gasto

³ Para Keynes, os clássicos incluem desde os predecessores de Ricardo até seus sucessores, particularmente J. S. Mill, Marshall e o Professor Pigou (KEYNES, 1985).

público exerceria papel de grande relevância. Logo, Keynes estava preocupado com políticas que permitissem a dinamização do capitalismo e não a sua superação (KEYNES, 1985; SILVA, 2005a).

Em linhas gerais, o momento histórico abordado anteriormente permitiu que houvesse uma profunda ruptura com o pensamento econômico conservador e possibilitou que as questões sociais fossem submetidas a um intenso processo de reflexão. Entretanto, a crise econômico-social não foi determinante para a superação do capitalismo, nem foi suficiente para que sob as condições capitalistas fosse estabelecido um “estado de compromisso” entre as classes e segmentos sociais, que permitisse nova fase de expansão capitalista. Foram a Segunda Grande Guerra e a Guerra Fria que, efetivamente, criaram as condições para que fosse pactuada uma nova ordem.

A exposição precedente permite identificar que a “longa onda expansiva” apresentada na formulação de Mandel (1985) no pós-Guerra correspondeu ao período de vigência do denominado paradigma técnico-produtivo fordista e do Estado do bem-estar social e de um ambiente marcado pela “cooperação de classes” ou pela “política de compromissos”, caracterizando um período de “capitalismo organizado”, comparativamente ao período posterior (OFFE, 1995). Nesse período, o Estado constituiu-se em agente decisivo para assegurar um ambiente social favorável à acumulação de riquezas e à manutenção da “ordem social” ao garantir à classe trabalhadora participação “satisfatória”, ao menos nos países de capitalismo central, na distribuição dos incrementos de riqueza. Com vistas a tais propósitos, a atuação estatal no período ocorreu através das políticas macroeconômicas, sobretudo através das políticas fiscais e monetárias, dos sistemas de relações de emprego e das políticas de bem-estar social (POCHMANN, 1999). Esse conjunto de ações propiciou durante um período bastante longo que os trabalhadores, em alguns países, tivessem assegurado o repasse aos salários dos ganhos de produtividade e da inflação ocorrida em determinados períodos de referência, além do acesso a serviços sociais básicos através do provimento estatal. Os desempregados passaram a usufruir de políticas de garantia de renda, de modo a garantir a travessia do período de desemprego. Além disso, os sistemas de emprego facilitavam o retorno à condição de ocupação, portanto, reduzindo as situações de “desemprego friccional”, ou seja, aquele desemprego decorrente sobretudo de problemas de informação. Aqueles que cumpriam um longo período de labor passavam a dispor de sistemas previdenciários que asseguravam viver com dignidade mesmo após a vida ativa para o trabalho. Quanto à burguesia, a situação podia ser considerada por demais satisfatória, pois se de um lado, e de um modo geral, tinha a “garantia” da quase inalterabilidade da participação da

distribuição funcional da renda, de outro, o capitalismo enquanto sistema de dominação social esteve durante certo período sem sofrer intensas contestações. Então, ao longo de determinado período efetivamente teve algum sentido se fazer alusão a um “capitalismo organizado” e da vigência de “anos gloriosos” tanto para a acumulação, quanto para as conquistas dos trabalhadores, ao menos em alguns países de capitalismo central, ainda que tais alusões pareçam contradições de per si.

Após um longo período de expansão, a partir da segunda metade dos anos sessenta emergiram os primeiros sinais de que a “onda longa” expansiva sofria esgotamento. A sinalização foi emitida obviamente pela taxa de lucro, que passou a experimentar declínio em vários dos principais segmentos produtivos e em termos globais. Ao mesmo tempo passaram a ocorrer manifestações de contestação da ordem capitalista, além do fato das claras indicações de arrefecimento da demanda por força de trabalho, em decorrência do caráter autoritário das decisões seja no ambiente fabril, através do próprio empresariado, bem como dos seus representantes nas atividades de controle, seja no ambiente estatal, através das ações dos agentes da burocracia no processo de escolhas sobre questões relativas a diversos segmentos da sociedade.

O arrefecimento do ímpeto das taxas de lucro e da acumulação de riqueza, bem como da elevação das taxas de desemprego tiveram impacto imediato nas finanças públicas. Então, foram o declínio da acumulação e o ocaso da “onda longa” de acumulação do período pós-Guerra que promoveram a erosão da estrutura de financiamento do Estado do bem-estar social, lançando sinais adversos para a sua continuidade, ao menos nos moldes vigentes até então. Entretanto, não obstante esta evidência, ocorreu um forte processo de construção discursiva para validar socialmente o contrário, ou seja, que a crise da acumulação era decorrência imediata da vigência de um Estado que impingia à sociedade, em particular aos “setores produtivos” o direcionamento de “recursos” para a continuidade das políticas de bem-estar social.

Como o padrão produtivo que vigorara no período anterior caracterizava-se por elevado nível de rigidez técnica, uma das investidas capitalistas primordiais foi a busca obstinada de um padrão que apresentasse maior nível de flexibilidade. Contudo, a busca de flexibilidade não ficou adstrita à questão meramente técnica. Então, tudo que dera solidez à onda longa de expansão passou a ser considerada como obstáculo para a acumulação de riqueza e passou-se à defesa de flexibilização generalizada. Então, se flexibilizar era preciso, passou-se a defender que tudo que era rígido deveria ser passível de flexibilização.

2.1.1 As origens do “modelo flexível” ou toyotismo

A idéia de flexibilização passou a adquirir feições universais a partir dos anos setenta com a instauração da crise e seu posterior aprofundamento, em decorrência dos dois choques do petróleo. Pode-se dizer que segundo a concepção de Mandel (1985), iniciava-se uma nova onda longa depressiva. A questão com a qual se depararam empreendedores capitalistas e lideranças governamentais era como promover a reversão do movimento declinante da acumulação de riqueza quando tanto nos países de capitalismo central quanto nos de capitalismo periférico os lucros encontravam-se em declínio. É importante destacar que nos anos setenta o Japão havia se consolidado como o país “modelo” para a promoção do desenvolvimento capitalista. Essa concepção passou inclusive a lastrear a idéia de que o “poder americano” que parecera incontestado durante todo o pós-Guerra cederia espaço para outros países: a Alemanha e, principalmente, o Japão. Este país passou a ser tomado como emblemático, bem como o “paradigma produtivo” que teria sido gestado no mesmo a partir de meados da década de 1950.

Após a Segunda Grande Guerra, sobretudo em decorrência da condição de país perdedor, a economia japonesa encontrava-se profundamente debilitada. A questão que então se colocava era: como dinamizar a acumulação de capital em condições de “mercado restrito”, uma vez que as empresas japonesas não reuniam condições para fazer face à concorrência com empresas de outros países no mercado mundial? As ações econômicas que constituíram resposta à questão seriam desenvolvidas fora do modelo fordista e da produção em grande escala para o atendimento de um mercado de massas. A alternativa no chão social em pauta foi a produção a baixos custos sem a recorrente passagem pela ampliação da escala para promover a redução do custo unitário dos produtos. Segundo Gorender (1997, p. 315) “A economia de escala deveria ser substituída pela economia de escopo”.

Um dos fatores fundamentais do novo modelo era a confiança atribuída a equipes de trabalho para a execução de programas de trabalho a partir de metas fixadas em termos de quantidade e qualidade dos produtos. Tais equipes de trabalho eram dotadas de elevado grau de autonomia a ponto de poderem interromper a produção a qualquer momento desde que necessário para atingir o objetivo de “zero-defeito”. Subjacente a esse procedimento, encontrava-se também o propósito de eliminação ou redução das atividades de reparo e de manutenção. Para tal intento seria importante também a constituição de equipes com trabalhadores dotados com capacidade de

mobilidade e rotação entre distintas tarefas e ofícios, portanto, polivalentes, o que possibilitaria a eliminação de tempos mortos de produção (GORENDER, 1997, p. 316). Desse modo, seria possível fabricar produtos diversificados em pequenos lotes de forma competitiva, ou seja, produzir de forma “enxuta” focando as “preferências dos consumidores”.

O sistema *just-in-time* (JIT) constitui-se em poderoso instrumento da organização japonesa da produção e do trabalho. O JIT consiste em um sistema através do qual busca-se a adequação das quantidades de insumos, peças e componentes às estritas necessidades da produção que, por sua vez, deve acompanhar os movimentos oscilatórios da demanda. Para o funcionamento do JIT foi importante a adoção do *kanban* que consiste em cartaz ou mostrador através do qual uma seção comunica à outra as necessidades de peças, de modo que a atividade numa seção é determinada pela que se encontra a montante. Dessa maneira é possível reduzir drasticamente os estoques de insumos e peças, bem como de produtos elaborados, permitindo diminuição de encargos financeiros com estoques e força de trabalho envolvida com a atividade de armazenagem (GORENDER, 1997, p. 317).

O *just-in-time/kanban* pôde ser utilizado tanto internamente à empresa, nas relações entre as distintas seções e setores, bem como externamente, nas relações com fornecedores de insumos e peças e com os compradores da “fábrica terminal”, ou que produzia o produto final. Isso significa que tal sistema é importante em um processo integrante do modelo japonês: a horizontalização da produção. Por horizontalização entende-se a realização de partes da produção de um produto por empresas que se constituem em fornecedoras da empresa principal ou que se encarrega da “fase final” da produção. A horizontalização pode ainda ser entendida por terceirização que pode ocorrer com externalização ou internalização, ou seja, a produção pode ocorrer em uma unidade da empresa fornecedora, como pode acontecer sob responsabilidade jurídica da fornecedora no interior da empresa principal ou contratante. No caso do Japão, à época, tal processo de horizontalização implicou em problemas de localização espacial de atividades e de “reorganização” do trânsito, de modo que o tempo de deslocamento de “bens” fornecidos não tivesse implicações adversas para a produção (GORENDER, 1997, p. 316).

Na sociedade japonesa, à época, a organização do trabalho foi desenvolvida em regime especial de relações com os sindicatos, com a criação do sindicato de fábrica, que implicou decisivamente para a destruição do sindicalismo classista que vigorara em momento pretérito. Segundo Gorender (1997, p. 320), “Os sindicatos por empresa tornaram-se colaboradores da administração e facilitaram o desenvolvimento e implantação da organização do trabalho também

chamada de produção enxuta ou flexível”. O “trabalhador típico” do novo modelo, polivalente, participativo, fez com que fosse reduzida a necessidade de trabalhadores nas funções de controle, em decorrência do próprio envolvimento que passaram a ter com o “destino da empresa”. Na realidade, a dispensa de parte dos supervisores foi uma decorrência do fato da própria equipe passar a se controlar; ou seja, de certa maneira a dispensa dos controladores era decorrência da instauração de um processo de “vigilância coletiva”.

A organização do trabalho japonês impingiu ao mercado de trabalho uma composição formalmente “dualizada” pela presença de trabalhadores permanentes e trabalhadores temporários. Os trabalhadores permanentes além de, via de regra, serem contratados com elevado nível de qualificação para o exercício de múltiplas funções, normalmente eram usufrutuários de programas de investimentos promovidos pelas próprias empresas. No concernente à remuneração, uma parte era o salário básico e uma outra um bônus que variava de acordo com a avaliação individual sob responsabilidade da gerência, com base na participação em cursos de qualificação, sugestões para a resolução de problemas no âmbito da empresa e o cumprimento de tarefas, dentre outros. Esse efetivo de trabalhadores costumava usufruir de vitaliciedade no emprego, logo, não costumava passar por dispensa em decorrência de oscilações no nível da demanda. Já os trabalhadores temporários eram contratados para funções com exigência de qualificação inferior, não usufruíam das mesmas oportunidades de qualificação, de remuneração e o movimento de contratação e dispensa obedecia ao movimento das vendas e da acumulação. Ora, o sindicalismo ratificador desta situação somente poderia ser um sindicalismo distanciado das lutas emancipatórias.

Segundo Alves (2000, p. 61), as origens do modelo japonês, referido por ele como toyotismo, dado que gestada na Toyota, encontram-se relacionadas ao estado da luta de classes na sociedade japonesa, tendo havido derrota da classe operária e uma verdadeira “decapitação [...] do seu ‘intelectual orgânico’: o sindicato industrial, de classe”. A mesma idéia é corroborada por Gorender (1997, p. 319-20) ao afirmar que “Apoiado pelo ocupante norte-americano [...] o patronato nipônico conseguiu infligir derrota esmagadora aos operários e impor o sistema de sindicatos por empresa, vigente até hoje”. Então, a “cooperação” do trabalhador japonês não pode ser vista como manifestação de docilidade, de satisfação ou aceitação consensual, mas como resultado do processo de coerção e consentimento, uma vez que segmentos dos trabalhadores, os “permanentes”, durante algum tempo sentiram-se privilegiados relativamente aos temporários.

Por isso, Alves (2000, p. 31) afirma que o toyotismo compreende “um estágio superior de racionalização do trabalho” calcado na “captura da subjetividade operária”.

No contexto da luta de classes pode ainda ser situada a constituição da denominada “empresa-rede”. A sua principal característica é a externalização da produção ou transferência às contratadas de fases do processo de produção. A idéia corrente era que a organização de empresas em rede deveria basear-se na conciliação de interesses entre a empresa central e as empresas contratadas. Entretanto, como não se pode pensar em simetrias entre contratantes e contratadas, deve-se admitir a possibilidade de repartição de forma profundamente desigual entre o conjunto das empresas. Então, é correto afirmar que a experiência originária do toyotismo mostrou-se eficaz para a reativação da acumulação nas plagas nipônicas e a instauração de um “novo patamar de flexibilidade” nas relações empresas-trabalhadores e empresas contratantes-empresas contratadas. A resposta nipônica de meados dos anos cinquenta seria tomada como resposta para a crise de acumulação de amplitude mundial a partir dos anos setenta.

2.1.2 A universalização do “modelo produtivo flexível”

A construção anterior demonstrou que à longa onda expansiva experimentada pelo “mundo capitalista”, do período do pós-Guerra até princípios dos anos setenta, seguiu-se uma nova onda depressiva que perdura contemporaneamente. Parte da literatura que aborda as mudanças produtivas e das relações de trabalho revela a adoção *miscigenada* do “modelo” originariamente gestado no Japão com duas décadas de antecedência, em decorrência das peculiaridades de cada país (GORENDER, 1997; DEDECCA, 1997; ALVES, 2000; LEITE, 2003).

Segundo Dedecca (1997), desde o início da “nova onda recessiva” até o final dos anos noventa ocorreram três ondas de “racionalização produtiva” acompanhadas de modificações nas “relações de trabalho” nos “países de capitalismo avançado”.

O primeiro período ocorreu da segunda metade da década de 1970 a meados da década de 1980. O posicionamento predominante entre o empresariado norte-americano e europeu era que a crise econômica que se encontrava em curso, independia de elementos internos ao próprio processo de acumulação de capital, mas que encontrava-se relacionada a fatores externos, mormente aqueles alusivos à regulação estatal das relações de trabalho. Por isso, foi impingida forte ofensiva contra os sistemas nacionais de emprego e aos direitos conquistados pelos trabalhadores. Ao mesmo tempo em que se buscou a aniquilação dos sistemas nacionais de

emprego, havia a “crença” de que a “alternativa tecnológica” poderia se constituir em verdadeiro “rolo compressor” para a superação dos conflitos entre capital e trabalho. Essa fora a época em que foi construída a idéia de que as “fábricas do futuro”, baseadas na automatização-informatização, tornariam a força de trabalho redundante no processo produtivo. Além disso, promoveu-se uma visão de que o desemprego deixaria de ter caráter conjuntural para adquirir caráter estrutural e que o desemprego era uma condição natural e decorrência necessária da mudança tecnológica⁴. Na realidade, para fazer face à competição ocorreu a conjugação de avanços tecnológicos e, sobretudo, alterações nas relações de trabalho.

As experiências nacionais foram diversas. Entretanto, o caminho acima apontado se fez presente em boa parte dos países. Nos Estados Unidos, já marcados pela reduzida interveniência nas relações de trabalho, ocorreram alterações principalmente no âmbito das relações diretas entre patrões e empregados. Ocorreu forte flexibilização dos contratos, das estruturas de ocupação, das jornadas de trabalho e dos sistemas de remuneração, bem como do trabalho temporário (VOOS citado por DEDECCA, 1997). Na Inglaterra, segundo Dedecca, (1997, p. 52) ocorreu “uma atitude mais agressiva”, pois o Governo Thatcher desestruturou os “closed shops” – os estabelecimentos através dos quais ocorriam as contratações com a mediação dos sindicatos. As experiências italiana e espanhola, em decorrência da capitulação dos trabalhadores também redundaram em “flexibilidade das relações de trabalho” (DEDECCA, 1997, p. 52). De outra parte, a Alemanha, a Suécia e a França buscaram o enfrentamento da crise com a manutenção ou intensificação da “intervenção pública em seus sistemas de relações de trabalho”. Na França, sob governo socialista os ganhos de produtividade tiveram, durante certo período, de ser divididos entre capitalistas e trabalhadores. Entretanto, em meados dos anos 1980 a ação governamental mostrou-se contrária à regulamentação das relações de trabalho. Na Suécia as ações adotaram o mesmo caminho. O caso alemão foi aquele em que ocorreu maior estabilidade no “sistema [...] de relações de trabalho”, sobretudo em decorrência da capacidade das empresas quanto ao enfrentamento da concorrência, bem como pelo nível de organização do operariado alemão à época, de modo que as mudanças ocorreram negociada e paulatinamente (DEDECCA, 1997, p. 55).

⁴ De acordo com Brunhoff (1991), a formulação da “noção de ‘desemprego natural’” por parte da teoria econômica conservadora contém o propósito subjacente de dar “dignidade econômica à noção de ‘desemprego voluntário’ (à qual Keynes opunha a idéia de desemprego ‘involuntário’, isto é, imposto aos trabalhadores e não escolhido por eles para desfrutar de lazer)”. Segundo a autora, a idéia de ‘desemprego natural’ é desprovida de conteúdo teórico, tendo cunho eminentemente empírico, baseado no fato das taxas de desemprego haverem mudado de um patamar de 4%, nos anos 70, para um 7%, nos anos 80. O propósito subjacente à noção de ‘desemprego natural’ é, portanto, que o desemprego não constituía indicação de crise econômica (BRUNHOFF, 1991, p. 36-7).

No referido período, embora com diversidades nacionais, o movimento predominante implicou no enfrentamento da crise através da “modernização produtiva” focada na “questão tecnológica” e com as relações de trabalho subordinadas à reengenharia. Tal processo permitiu, de modo geral, ao empresariado a recomposição do “poder de negociação e controle sobre sua mão-de-obra”, embora a reestruturação tenha apresentado resultados considerados insatisfatórios (DEDECCA, 1997, p. 56).

O segundo período compreendeu os anos de 1985 a 1990. Em primeiro lugar, as expectativas quanto às fábricas do futuro não se concretizaram. Logo, as modificações tecnológicas necessitariam de uma condução mais paulatina, evitando agravamentos dos riscos financeiros. A recuperação da economia mundial a partir de meados dos anos oitenta, tendo como dínamo a economia norte-americana, propiciou “uma nova etapa de reorganização produtiva” associando a “introdução de novos equipamentos a inovações organizacionais” (DEDECCA, 1997, p. 56). Nesse contexto, o enfrentamento da luta intercapitalista foi facilitado pela via da negociação mais direta com os sindicatos.

Uma das conquistas empresariais no período precedente foi a mobilidade ou flexibilidade da força de trabalho entre distintos postos de trabalho. Na verdade, o real propósito do empresariado era a mudança da gestão da jornada de trabalho. Ou seja, tinha-se como intento a adoção de uma jornada de trabalho também flexível. Tal conquista tornou-se possível pelo fato dos sindicatos, na primeira metade dos anos oitenta, defenderem a redução da jornada como instrumento de redução do desemprego. Então, na segunda metade da década foi negociada a flexibilidade da jornada. Esta foi obtida em muitos casos pelo fato de haver mudança na regulação estatal sobre o assunto. Ao mesmo tempo em que houve negociação da redução da jornada de trabalho, houve também a implantação sistemática de uma nova “norma salarial” que passou a calcar-se cada vez mais em critérios de rendimentos individuais e no nível dos lucros. No período em pauta, as relações de trabalho tornaram-se cada vez mais heterogêneas para os segmentos mais estáveis e pela ausência de normas para os segmentos mais instáveis, em franco processo de descentralização da “resolução” das questões atinentes à gestão da jornada e ao uso e remuneração da força de trabalho. O locus desta “resolução” passou crescentemente ao ambiente fabril. Em se tratando de um período de crescimento econômico tornou-se mais fácil ao empresariado negociar diretamente com as instituições representativas dos trabalhadores as referidas mudanças.

A partir do início dos anos 1990 iniciou-se um novo momento recessivo da economia mundial e do processo de racionalização produtiva. Apesar de considerável redução dos custos salariais, à exceção do Japão, continuou forte a ação empresarial para novas flexibilizações. Nesse período, foram abandonados os processos de negociações que estiveram presentes no período anterior e as investidas focaram essencialmente os sistemas de regulação estatal. Assumiram posição importante das demandas empresariais a redução das “restrições à contratação” por tempo determinado, bem como facilidades para a efetivação de demissões. Além disso, foi fortemente combatida a amplitude dos programas de garantia de renda e de assistência social. À exceção da Alemanha, os países adotaram progressivamente as medidas que compunham a pauta empresarial.

Concretamente, desde meados dos anos 1970 têm ocorrido mudanças consideráveis nos sistemas de relações de trabalho tornando-os crescentemente flexíveis e descentralizados, como forma das empresas enfrentarem a concorrência no mercado mundial. Entretanto,

A vigência da nova política econômica nos países desenvolvidos, desde o final dos anos 70, não parece ter sido capaz de garantir o crescimento de longo prazo com incremento do nível de emprego. Ao contrário, as condições de funcionamento dos mercados e das relações de trabalho têm agravado a cada nova onda recessiva com racionalização da base produtiva (DEDECCA, 1997, p. 64).

Decorre do exposto que a crise, em vez de ser entendida como de natureza endógena, continuou sendo atribuída à existência de rigidez no mercado de trabalho, ainda que a realidade negasse eloqüentemente tal situação. Por isso, as tentativas de superação continuaram associadas ao aprofundamento do processo de flexibilização. Por este motivo, a reestruturação continuou se manifestando como um processo amplo de flexibilização, não obstante esta fosse identificada como de natureza eminentemente tecnológica.

2.2 Reestruturação produtiva: flexibilidade técnica e/ou terceirização?

2.2.1 A Revolução da Tecnologia da Informação

Há teóricos que costumam atribuir o processo de flexibilização da produção ocorrido no último quarto do século vinte a elementos de ordem técnica. Assim, à produção verticalizada voltada para o consumo de massa, elaborada tendo por base técnica processos baseados na eletromecânica, é contraposta a produção flexível voltada para a produção em pequenos lotes, visando mercados segmentados e tendo por base uma tecnologia de base microeletrônica e informacional. Um *locus* privilegiado e demonstrativo dessas mudanças teria sido o setor automobilístico, onde passou a ser feita a utilização dessas tecnologias tanto nas atividades da manufatura quanto na do desenho. Trata-se dos sistemas CAD/CAM ou sistemas de *Desenho Acompanhado por Computador* e *Manufatura Acompanhada por Computador*. Se é correto que a tecnologia de base microeletrônica possibilita certa flexibilidade técnica, não se pode inferir que toda a “flexibilidade da produção” seja decorrente de um imperativo tecnológico. Então, serão tecidas, a seguir, algumas considerações a respeito da denominada Revolução da Tecnologia da Informação para, a seguir, abordar o *em-si* da flexibilidade da produção no período de vigência da aludida Revolução.

A Terceira Revolução Tecnológica – primeira da tecnologia da informação – está datada na década de 1970. Entretanto, é importante ressaltar que a mesma é produto de convergências de tecnologias nas áreas da microeletrônica, dos computadores e das telecomunicações que foram desenvolvidas desde o segundo pós-guerra.

Os dois inventos que merecem ser inicialmente destacados são o computador programável e o transistor, ambos do imediato segundo pós-guerra. O primeiro computador tinha dimensões ciclópicas, foi revolucionário à época, mas possuía reduzidíssima capacidade de processamento de informações comparativamente aos computadores da atualidade. O transistor (chip), “cerne da revolução da tecnologia da informação no século XX”, tem a propriedade de permitir “a codificação da lógica e da comunicação com e entre as máquinas” (CASTELLS, 1999, p. 76).

Avanços na área dos novos materiais, particularmente do silício e da nanotecnologia, permitiram que se chegasse ao computador pessoal (1981) e posteriormente ao lap top e os chips foram substituídos pelos microprocessadores – o que implicou a operação de um computador em um único chip (1971). Em essência, os avanços tecnológicos permitiram um processo de

miniaturização dos computadores e uma melhoria no processamento das informações. Este processo de miniaturização fez com que o mundo passasse a conviver com uma nova unidade de medida, o *mícron*, equivalente a um milionésimo de polegada. Conquistas importantes também foram conseguidas na área dos programas ou softwares (1976), principalmente os softwares de sistema operacional e para o mercado de microcomputadores. De outra parte, avanços na área das telecomunicações, em especial na área de transmissão – via satélite, microondas, telefonia celular – foram decisivos para a melhoria da transmissão de informações e, por conseguinte, para a Revolução da Tecnologia da Informação. Entretanto, destaque especial deve ser dado à criação da Internet que é considerada “o mais revolucionário meio tecnológico da Era da Informação” (CASTELLS, 1999, p. 82). A Internet é produto de uma gama de esforços que envolvem interesses militares, científicos, iniciativas tecnológicas e movimento contracultural, embora seja necessário reconhecer que a cultura da Internet atualmente predominante seja essencialmente empresarial.

Castells defende que a Revolução da Tecnologia da Informação, ocorrida a partir dos anos setenta, não foi decorrente de nenhuma necessidade preestabelecida, mas condicionada por fatores diversos tais como: institucionais, econômicos e culturais, que ancoraram-se em conquistas tecnológicas ocorridas anteriormente. No que concerne à questão espacial, foi inicialmente uma conquista norte-americana e, em particular, da Califórnia.

O *locus* concentrador da primeira Revolução da Tecnologia da Informação não foi obra do acaso, mas de uma construção social que possibilitou a coexistência de muitos fatores constituindo-se em meios de inovação, quais sejam: conhecimentos tecnológicos, demanda do Departamento de Defesa, empresas de capital de risco dispostas a financiar empresas de tecnologia, centros de pesquisa, instituições de educação superior, empresas de alta tecnologia e redes de fornecedores. Ora, uma vez afirmada uma estrutura dessa natureza, ela tende a gerar efeitos próprios que induzem a atração de empresas e de talentos.

Além dos EUA, a Europa e a Ásia deram passos para a assimilação das tecnologias da informação. As antigas áreas metropolitanas aí localizadas, por concentrarem instituições de ensino, empresas produtivas, comerciais e de capital de risco, têm-se constituído nos centros de inovação. Destaque importante a ser feito, com base em Castells, é que embora do ponto de vista ideológico se reforce a idéia de que a revolução tecnológica em curso é obra exclusiva da iniciativa privada, através de empresários inovadores, na realidade em todas as partes do mundo o Estado tem exercido um papel fundamental, seja exercendo a função de articulador ou de grande comprador.

A convergência das já referidas tecnologias ao permitirem que empresas, organizações e instituições passassem a atuar em rede possibilitou a constituição de “um novo paradigma sociotécnico”. Este paradigma pode ser caracterizado pelo fato da informação haver se constituído em verdadeira matéria-prima; pela ocorrência da penetrabilidade dos efeitos das novas tecnologias; pela lógica de redes poder ser utilizada em qualquer sistema ou conjunto de relações; pela flexibilidade e pela convergência de tecnologias específicas para um sistema integrado (CASTELLS, 1999).

Segundo Castells, a Revolução da Tecnologia da Informação tem-se constituído em elemento determinante para uma concepção de espaço que, embora não elimine a concepção de espaço de lugares, é caracterizada pela predominância de fluxos: de informações, de capitais, de mercadorias e de pessoas. Assim, a nova revolução tecnológica encontra-se na base da economia globalizada e informacional, em curso, em que há redefinições de localizações espaciais das atividades econômicas e em que tem havido uma profunda transformação da forma urbana, ou seja, o surgimento da “cidade informacional” ou a cidade de uma *sociedade* que opera em *rede*. O autor entende que o espaço, assim como o tempo, não tem existência independente da ação humana. Dessa forma, o espaço seria a base material de “práticas de tempo compartilhado”. Por conseguinte, o espaço de fluxos é a organização material de práticas que funcionam por meio de fluxos. Entende que a constituição do espaço de fluxos tem sido possibilitada pelo avanço da tecnologia da informação, ao permitir que os lugares interajam desconsiderando a inexistência de contigüidade espacial. Assim, a Revolução da Tecnologia da Informação encontra-se na base da emergência de uma “nova economia” que sem negar os lugares, opera cada vez mais em escala planetária, condicionada, essencialmente, pela *Internet* que “passou a ser a base tecnológica para a forma organizacional da Era da Informação”, uma vez que a informação tem-se constituído numa espécie de insumo básico para o desenvolvimento de um amplo universo de atividades sociais e, em especial, as econômicas (CASTELLS, 2003, p. 07).

A Revolução da Tecnologia da Informação, resultante de processos sociais de distintas naturezas, tem-se colocado como um forte condicionante das transformações econômicas, ocorridas à escala mundial, nas últimas décadas. Estas transformações estão se efetivando principalmente no âmbito das firmas, dos mercados de capitais e do mercado de trabalho.

A chamada Nova Economia “não é uma economia ponto.com, mas uma economia interconectada com um sistema nervoso eletrônico” (CASTELLS, 2003, p. 57). Isso significa que podem integrar a Nova Economia, as empresas ponto.com, as de tecnologia, bem como as

representativas das revoluções tecnológicas anteriores. A questão fundamental é a adoção do modelo de rede ou “a forma organizacional construída em torno de projetos de empresas que resultam da cooperação entre diferentes firmas, que se interconectam no tempo de duração de dado projeto empresarial, reconfigurando suas redes para a implementação de cada projeto” (CASTELLS, 2003, p. 58). Para esse processo, foram decisivas as redes de informação e comunicação de base microeletrônica impulsionadas sobretudo a partir dos anos oitenta. No entanto, a grande vedete desse processo tem sido a Internet, embora outras redes de computadores possam ser utilizadas.

A empresa Cisco Systems é considerada a pioneira do “modelo de empresa que caracteriza a economia da Internet” (CASTELLS, 2003, p. 59). Esta empresa é líder absoluta do mercado de computadores que organizam o tráfego de informações na Internet e o seu grande êxito empresarial em termos de competitividade é atribuído ao *modelo* adotado: uma *rede aberta* a fornecedores e vendedores. Embora produza também, a maior parte da produção é *terceirizada*; o que a torna, evidentemente, um nó em uma rede de empresas. O fato da empresa-símbolo da economia que opera via Internet ter a maior parte da “sua produção” terceirizada torna clara a necessidade de se focar o processo de terceirização no contexto do chamado modelo de produção flexível.

2.2.2 A Terceirização

O presente item, em concordância com os estudos utilizados como referências, baseia-se na idéia de que no período recente, a terceirização tem-se constituído numa poderosa “via para a valorização do capital”.

A princípio, é importante destacar que

Terceirizar é a estratégia empresarial que consiste em uma empresa transferir para outra, e sob o risco desta, a atribuição, parcial ou integral, da produção de uma mercadoria ou a realização de um serviço, objetivando – isoladamente ou em conjunto – a especialização, a diminuição de custos, a descentralização da produção ou a substituição temporária de trabalhadores (PALMEIRA SOBRINHO, 2006, p. 96).

É verdade que a terceirização tornou-se uma prática recorrente no período pós-1970. Entretanto, suas raízes históricas remontam a épocas pré-capitalistas. O *putting-out-system* marca a origem do processo de terceirização nas atividades de fiação e tecelagem que eram realizadas

em ambiente domiciliar com ajuda de familiares e com os próprios instrumentos para o atendimento de encomendas feitas por comerciantes que adiantavam matérias-primas e parte da remuneração. Esse sistema também é conhecido como *façonismo* e consiste na “execução de um serviço sem que o prestador tenha a propriedade da matéria-prima” (PALMEIRA SOBRINHO, 2006, p. 97). Na realidade, tal prática foi utilizada em vários países da Europa, mas aportou também no Brasil em fins do século XIX vinculada à atividade têxtil (COLLI, 2000).

Apesar de tais referências serem alusivas a atividades produtivas, a terceirização encontrou utilização histórica em outras atividades. A França, por exemplo, registra a atividade de impostos realizada através de grupo privado, ‘*Fermier*’, a serviço da coroa. Então, a terceirização não constitui-se em algo novo, mas em um processo que remonta a épocas remotas. Entretanto, não se pode dizer que significa tão-somente na reedição do antigo. Constitui-se, na verdade, na utilização de um instrumento antigo a serviço da acumulação de capital e da dominação na contemporaneidade. Portanto, trata-se de uma práxis antiga que se renova, à medida que é objeto de utilização em um contexto bastante distinto daquele prevalecente originariamente.

É importante ressaltar que a terceirização voltou à cena em um contexto em que o modelo caracterizado pela flexibilidade passou a afirmar-se e que, segundo parte da literatura, basear-se-ia no concernente às formas de organização da produção e do trabalho em dois “formatos”: o das cadeias produtivas e o dos distritos industriais.

As cadeias produtivas tiveram como referência empírica, a indústria automobilística japonesa e se caracterizaram pela crescente tendência à externalização de várias fases do processo produtivo através de ação articulada entre a “empresa-mãe”, sob o comando desta, e um conjunto de empresas contratadas. A experiência vigente ao longo de determinado período nas condições japonesas sugeriu a possibilidade de relações cooperativas entre as participantes ou elos da cadeia produtiva, bem como de formas de trabalho mais satisfatórias, uma vez que baseadas no trabalho qualificado, bem pago e estável. No que concerne à articulação entre as empresas, a perspectiva era de um tipo de relação que propiciasse ganhos para os integrantes da cadeia em função das vantagens que seriam propiciadas em decorrência da especialização. A questão que se colocava era sobre a possibilidade da mundialização do modelo nos moldes referidos.

Os distritos industriais constituíram-se como um segundo tipo de arranjo institucional constitutivo de um padrão produtivo com maior flexibilidade. Os estudos os caracterizaram como “aglomerações (*ou clusters*) de pequenas e médias empresas, demonstrando grande capacidade de

adaptação às exigências de flexibilidade da produção, o que lhes estaria conferindo significativas taxas de desenvolvimento, inclusive nos momentos em que seu entorno tem sido afetado por profundos processos recessivos” (LEITE, 2003, p. 49).

Vários são os casos de distritos industriais estudados, mas a situação clássica estudada diz respeito à Terceira Itália. A idéia dos distritos baseia-se no conceito de “competição cooperativa”. As empresas que gozavam de vantagens de proximidade poderiam usufruir ações cooperativas, de modo que “estratégias de solidariedade” pudessem ser “colocadas em movimento”. Ademais, “De acordo com o exemplo italiano, os distritos industriais se assentariam numa ampla difusão do trabalho bem pago e qualificado” (LEITE, 2003, p. 49). Como no caso das cadeias produtivas, uma das preocupações era a possibilidade de generalização da experiência em outras regiões e países.

Ambas as institucionalidades são claras demonstrações de processos de terceirizações cujo propósito era o estabelecimento de relações virtuosas entre os “parceiros” de modo que todos fossem ganhadores. Na realidade, esta seria, em tese, segundo Palmeira Sobrinho (2006, p. 103) com base em Faria (1994), uma das modalidades de terceirização que repousaria no tripé “qualidade, competitividade e produtividade”. Uma outra modalidade seria aquela em que o propósito quase que exclusivo é a extração ou a reapropriação de mais-valia e a redução de custos. Esta última modalidade, contrariamente àquela que seria mais progressista, é que vem tomando forma em todo o mundo, inclusive nos países que serviram de chão social para as experiências para as respectivas elaborações teóricas. Ademais, versões modificadas de ambas as situações fartamente encontradas em todo o mundo, uma vez que se busca a valorização dos capitais em escala planetária, com base em todas as formas possíveis de articulação com empresas de todos os portes e com a utilização de trabalho de preferência não organizado sindicalmente.

Leite (2003) destaca alguns casos que tratam de situações envolvendo cadeias produtivas e arranjos de pequenas empresas. Um dos casos de cadeias produtivas refere-se à articulação de empresa multinacional cuja ponta do processo é a utilização do trabalho domiciliar. Baseada em estudo de Benería e Roldán (1987) afirma Leite que:

numa típica cadeia de subcontratação, com quatro níveis que iam do capital internacional ao trabalho a domicílio, a produção começava a ser subcontratada a partir de uma grande multinacional e ia avançando em direção a firmas cada vez menores – o último nível sendo o trabalho a domicílio distribuído por meio de uma empresa de subcontratação de mão-de-obra que operava ilegalmente (LEITE, 2003, p. 47-8).

A autora chama, ainda, a atenção para o fato de que o estudo ao qual se refere é revelador de que ao contrário da esperada difusão de uma determinada forma de produção baseada no trabalho estável, bem pago e qualificado por todo o complexo produtivo, parece estar se conformando uma estrutura industrial em que o trabalho desenvolvido nas grandes e modernas firmas se complementa com inúmeras formas de trabalho informal e mal pago, como o trabalho a domicílio”. Então, a integração do trabalho precário à “cadeia de produção”, “Mais que uma excrescência, é parte constitutiva do sistema” (LEITE, 20003, p. 48).

Alusões também são feitas aos distritos industriais mostrando que o “tipo ideal” não ocorre necessariamente nas situações concretas. A autora utiliza um estudo realizado por Castillo e Santos (1993), em que os autores mostram-se entusiastas com o “caminho virtuoso” dos distritos industriais espanhóis. Segundo Leite (2003, p. 52), contrariamente à postura dos autores, os exemplos encontrados na pesquisa “apontavam para uma estrutura hierárquica bastante pronunciada entre as várias empresas e uma significativa segmentação da força de trabalho tanto intra quanto entre as empresas analisadas”. Em seguida mostra que até mesmo a Itália não se encontrava isenta de situações de forte segmentação no mercado de trabalho, com variações de condições de trabalho com níveis distintos de qualificação, remuneração e estabilidade. O Japão também já não segue também o “modelo japonês” na formatação originária e promove a desestabilização dos empregados antes “estáveis”, para facilitar a redução de custos.

Já se passaram alguns anos desde a realização dos citados estudos, mas a tendência que era apontada para os processos de terceirizações em curso, na verdade, intensificaram-se com a utilização dos recursos informacionais. A microeletrônica possibilitou que empresas de portes diferentes, atuando em locais distintos, participassem de uma mesma rede produtiva. Nesse processo, segundo Bernardo (2004, p. 114), o instrumento do *just in time* constitui-se em “uma forma sofisticada de subordinar estreitamente às suas necessidades cada fornecedor e cada subcontratante e de orquestrar a atividade de todos eles consoante o ritmo imprimido pela sua própria produção” ao mesmo tempo em que possibilita “um elevado grau de controle sobre a força de trabalho que labora nas fornecedoras e nas subcontratantes”. Portanto, embora a terceirização de tarefas não tenha como pressupostos a precarização e a informalidade, tem ocorrido “na maioria dos casos, segundo estas práticas” (PALMEIRA SOBRINHO, 2006, p. 113). Em sintonia com os argumentos anteriores, Tavares afirma:

Graças à terceirização, a informalidade se torna uma forma adequada ao capital, porque participa efetivamente da produção sem implicar custos do trabalho formal, e porque, aparentemente, não se configura como uma relação entre opositores. Em vez da compra direta da força de trabalho, compra-se trabalho, serviço, mercadoria. A informalidade que está sendo difundida se pauta principalmente no discurso da autonomia, da independência, da transformação do trabalhador em empresário (TAVARES, 2004, p. 43).

Fica evidente que, a reestruturação capitalista do último quarto do século vinte ocorreu em boa medida a partir da terceirização das atividades produtivas entre empresas de distintos portes em um mesmo país ou em países situados em distintas partes do mundo e da utilização de trabalho precário quanto à relação, às condições e à remuneração.

Na realidade, nos moldes em que ocorreu, o processo de reestruturação se apresentou, em grande medida, funcional à acumulação capitalista no período em foco. Ainda assim, é necessário reconhecer que embora fundamental trata-se apenas de uma parte do processo. Uma outra face do processo de reestruturação capitalista no período recente diz respeito à constituição de um “regime de acumulação com forte teor rentista” e se constitui em objeto de análise no próximo item.

2.3 A emergência de um regime de acumulação com dominância rentista e o mundo do trabalho

Nesta parte do trabalho, retoma-se a idéia clássica de capital portador de juros enquanto incessante “busca (de) ‘fazer dinheiro’ sem sair da esfera financeira” para enfocar o recente período de reestruturação do capital (CHESNAIS, 2005, p. 35). Destaca-se desde já que o “ressurgimento” dessa fração do capital constitui-se num dos traços mais marcantes do período recente.

O processo de “autonomização” do capital de comércio de dinheiro, após a já referida abordagem de Marx, foi objeto de análise de vários pensadores dentre os quais podem ser destacados Hobson (1902), Hilferding (1910) e Lênin (1916). Entretanto, a última experiência catastrófica de proporções mundiais associada à aludida “autonomização” ocorreu nas primeiras décadas do século XX, com a crise de 1929. Segundo Belluzzo (2005), a partir de então, “o mundo da finança viveu uma relativa calmaria nas três décadas que se seguiram à Segunda Guerra Mundial”. Prossegue o autor:

Há quem sustente que a escassez de episódios críticos deve ser atribuída, em boa medida, à chamada ‘repressão financeira’. Esta incluía a prevalência do crédito bancário sobre a emissão de títulos negociáveis (securities), a separação entre os bancos comerciais e os demais intermediários financeiros, controles quantitativos do crédito, tetos para as taxas de juros e restrições ao livre movimento de capitais (BELLUZZO, 2005, p. 08).

Na realidade, ainda que se possa falar em “autonomização”, é necessário mencionar que a constituição das massas de capitais que assumem a forma de capital portador de juros ocorre a partir da própria “esfera produtiva”⁵ e, ademais, da construção de um ambiente institucional propício para tal. Então, o chão social para ressurgimento do capital portador de juros no período recente foi o Reino Unido que no ano de 1958 criou como *off shore* na *City londrina* “um mercado interbancário de capitais líquidos registrados em dólares, chamado ‘mercado de eurodólares’”. Assim, esse mercado constituiu-se, no período recente, na “primeira base de operação internacional do capital portador de juros” (CHESNAIS, 2005, p. 38).

Nesse período, grandes empresas foram cruciais para a reconstituição dessa forma de capital, a partir dos lucros não reinvestidos e não repatriados, enquanto os bancos iniciaram o processo de internacionalização. Um segundo momento de constituição do capital portador de juros ocorreu por ocasião do processo de “reciclagem dos petrodólares”, a partir de 1976. Tal processo foi propiciado pela elevação do preço do petróleo no período precedente e que em decorrência da inexistência de boas alternativas de aplicação nos países de origem foram aplicados no mercado londrino. Data desse período, a abertura de linhas de crédito para os chamados países do “Terceiro Mundo” e também o endividamento que ainda perdura e que agravou-se em decorrência de mudanças institucionais. À constituição da finança “autonomizada” foram também decisivos: 1) a adoção de sistemas de câmbio flexível; 2) as medidas de liberalização e de desregulamentação dos mercados financeiros que tiveram início no período 1979/81 e 3) a adoção do financiamento de déficits públicos com títulos negociáveis.

O sistema de câmbio flexível propiciou que o primeiro mercado a mundializar-se fosse o de câmbio em decorrência da possibilidade de ganhos a partir da exploração de diferenciais de preços das moedas. A liberalização consistiu na mudança do arcabouço institucional que impunha controle à entrada de capitais. Portanto, a liberalização permitiu a livre movimentação de capitais entre países para operações de curto e de curtíssimo prazos, enquanto a desregulamentação além

⁵ Embora os trabalhos utilizados como referências no presente item do estudo refiram-se normalmente aos processos produtivos ocorridos em regime de legalidade, é necessário evidenciar que parte expressiva das massas financeiras que circulam no mundo na contemporaneidade é oriunda de atividades econômicas realizadas em regime de extralegalidade.

de permitir que os bancos passassem “*a operar como supermercados financeiros e passassem a se valer da ‘securitização’ de créditos*”, ao mesmo tempo, fez com que essas instituições perdessem posição perante agentes financeiros não bancários quanto à atração de depósitos e à participação na concessão de crédito (BELLUZZO, 2005, p. 10). A adoção do financiamento de déficits públicos com títulos negociáveis manifesta normalmente que relações políticas e de classes não permitem aumentar impostos sobre as camadas mais pobres, mas permite aos ricos escaparem do pagamento do suporte adicional de recursos necessários à ação do poder público. No período recente, além de cumprir tal finalidade passou a propiciar uma fonte segura de aplicação aos agentes que centralizam as poupanças das famílias e os lucros não reinvestidos das empresas.

Nesse ambiente propício às “*investições financeiras*”, assumiram papel destacado os investidores institucionais – “*fundos de pensão, fundos coletivos de aplicação, sociedades de seguros, bancos que administram sociedades de investimentos*”. É importante enfatizar que embora a ascensão destes investidores, tenha ocorrido ancorada na acentuação da debilidade das finanças públicas, em “*punções da riqueza*” originárias das ações produtivas e em pressões cada vez maiores sobre os trabalhadores, não se costuma observar com relação a estes, as mesmas reações freqüentes que se verificam com relação à dominação exercida pelas corporações produtoras de bens e serviços – que exercem dominação direta sobre os trabalhadores. Provavelmente, deve-se ao fato de exercerem um processo de dominação com menor visibilidade (CHESNAIS, 2005, p. 36).

As aplicações em posse dos chamados investidores institucionais experimentaram grande dinamismo nas últimas décadas, de modo que ao final da década de 1990 os ativos que se encontravam em posse dos mesmos atingiu a cifra de US\$ 36 trilhões ou o equivalente a 140% do PIB do conjunto dos países pertencentes à OCDE. Para se avaliar o papel crucial do poder público na valorização dos capitais desses investidores, basta mencionar que mais de 20% do orçamento estatal são utilizados para o pagamento do serviço da dívida neste mesmo conjunto de países. Assim, as aplicações em bônus do Tesouro têm assumido um papel destacado nas aplicações dos investidores institucionais, de modo que os títulos da dívida pública caracterizam-se como “*o valor-refúgio por excelência*” (CHESNAIS, 2005, p. 41-43).

É ainda importante mencionar que esses investidores passaram a operar em escala mundial, muito embora o sistema seja “*hierarquizado*”, “*imperfeito*” e “*incompleto*”. Tais investidores estiveram envolvidos tanto na fase de expansão econômica “*eufórica*” de alguns

países do Sudeste da Ásia, quanto no momento da crise quando tiveram os capitais rapidamente retirados acentuando ainda mais a crise. Da mesma forma, estiveram presentes nos processos de privatização ocorridos em várias partes do mundo, inclusive da América Latina. No entanto, apesar de atuarem em escala mundial, “têm preferência por aplicações em Wall Street”, em decorrência da dimensão do mercado norte-americano de obrigações e ações (CHESNAIS, 2005, p. 47)

Percebe-se, portanto, que os investidores institucionais passaram a assumir uma posição primordial no estabelecimento do “regime de acumulação contemporâneo” que dentre outras denominações é de caráter “patrimonial”, posto que o patrimônio – entendido como propriedade mobiliária e imobiliária – dirigido para o “rendimento” cria direito de acesso a rendas. Pode-se dizer que “[Suas ‘economias’, sua ‘poupança’ adquiriram] a propriedade de criar valor, de proporcionar juros (ou de angariar dividendos e mais-valia bursáteis) tão naturalmente como a pereira dá pêras” (MARX apud CHESNAIS, 2005, p. 50). Logo, o traço marcante da ação desses agentes “consiste em se pôr em posição de exterioridade à produção” (CHESNAIS, 2005: 53), pois o juro é ““a mais-valia obtida pela simples posse do capital (pois que) seu possuidor permanece fora do processo de produção”” (MARX apud CHESNAIS, 2005, p. 53).

O predomínio dos interesses vinculados à finança tem se constituído em obstáculo à expansão das atividades produtivas em âmbito mundial. Por isso, na década de noventa, o crescimento da economia mundial apresentou-se desigual e fortemente concentrado em duas zonas: a Ásia e os Estados Unidos. A particularidade foi que apenas nos Estados Unidos o “regime de acumulação financeirizado” constituiu-se também em um “regime de crescimento”. Isto deveu-se ao fato de que apenas este país dispunha das condições para tal: a maior riqueza do planeta, a moeda de circulação internacional e o maior poderio bélico mundial. Portanto, trata-se de uma idéia bem particular a de regime de acumulação neste contexto, pois apesar de promover a articulação de muitos países, não apresenta perspectivas de generalização enquanto regime de acumulação financeira e de crescimento e, ademais, mesmo em benefício de um único país, sua longevidade situa-se no plano do inimaginável.

Para Chesnais, “Os assalariados foram as verdadeiras vítimas da chegada dos proprietário-acionistas”, pois nos anos noventa foram ações correntes “O rigor salarial e a flexibilização do emprego, assim como o recurso sistemático ao trabalho barato e pouco protegido, por meio da deslocalização e da subcontratação internacional, permitiram esse movimento”. Além disso, a exploração de diferenças “no preço de compra de força de trabalho e nas taxas de rendimentos

[...] *eram* [...] permitidas pela ausência de regulamentação do trabalho, do direito de se sindicalizar e de proteção social” (CHESNAIS, 2005, p. 55, *texto nosso*). Portanto, o baixo crescimento e o desemprego em massa não por acaso são contemporâneos do “regime de acumulação financeirizado” em escala mundial.

Segundo Chesnais, a situação de rentismo tem sido abordada com muita cautela pelo fato de que os interesses vinculados aos investidores institucionais articulam dentre outros segmentos trabalhadores ativos com elevadas rendas e trabalhadores aposentados em decorrência de suas participações em sistemas de previdência privada e em fundos de pensão. Logo, a participação desses segmentos sociais é, de alguma forma, utilizada para conferir “validade” social ao “regime de acumulação rentista”. Na verdade, para estes foi criada uma situação de “personalidade social [...] cindida”, pois, de um lado são trabalhadores e, de outro, “membros auxiliares das camadas rentistas da burguesia” (CHESNAIS, 2005, p. 52).

O rentismo tem colocado em confronto não somente interesses internos aos países ditos de “primeiro mundo”, mas também interesses localizados em outras áreas do globo em decorrência de relações financeiras entre empresas e governos com a parcela do capital em foco. Por essa via, torna-se fácil perceber, com base em Chesnais (2005, p. 67), que “A ‘dívida do Terceiro Mundo’ foi uma alavanca poderosa que permitiu impor as políticas enérgicas de ajuste estrutural, austeridade fiscal, liberalização e privatização”. Assim, o mundo encontra-se imbricado, em larga medida, a partir de interesses financeiros que constituem-se em fortes condicionantes das ações dos Estados Nacionais no plano da macropolítica, que por sua vez, condicionam a atividade econômica, a ocupação, o emprego, os rendimentos e as condições de vida em todas as partes do mundo.

2.4 As cidades como locus de concentração/dispersão de atividades econômicas e de ocupações no contexto da recente reestruturação capitalista e da globalização econômica

A exposição precedente deixa claro que a reestruturação capitalista, iniciada nos anos 1970 e aprofundada nas duas décadas seguintes, ancorou-se em larga medida nas tecnologias da informação e que estas experimentaram profundas mudanças ao longo de todo esse período. Essas tecnologias, embora se constituam em importante condicionante das formas de organização da produção e sinalizem possibilidades locacionais, não predeterminam o “modelo de desenvolvimento” que terá vigência nos distintos recortes territoriais. Ainda assim, tais

tecnologias foram utilizadas por algumas instituições internacionais, a exemplo do Banco Mundial, e por alguns setores sociais para professar caminhos inexoráveis para a atividade econômica no que concerne à sua relação com as cidades.

Segundo Sassen (1998, p. 13), “À medida que se aproxima o fim do século XX, o enorme desenvolvimento das telecomunicações e a ascendência das indústrias da informação levaram (sic) analistas e políticos a proclamar o fim das cidades”. A visão dominante sobre o processo de globalização era a de que o mundo ingressava em uma nova fase em que, dada a mobilidade adquirida pelos capitais, os lugares deixariam de importar. Para Sassen (1998, p. 14), as representações vinculadas a tal concepção de “economia global” mostravam-se excessivamente abstratas por desconsiderarem “processos, atividades e infra-estrutura material que são fundamentais para a implementação da globalização”.

Na realidade, a concepção de globalização dominante, ou seja, enquanto processo de participação simétrica nas relações econômicas mundiais, privilegiou “os altos circuitos do capital” e “o trabalhador com sólida formação” a ele relacionado. Tal procedimento efetivamente implicou em relegar a “dimensão espacial” a plano inferior, provocando a distorção do “papel exercido pelas grandes cidades na atual fase dessa mesma globalização” (SASSEN, 1998, p. 15). Segundo a autora, uma análise pertinente do processo de globalização não pode desconsiderar o efetivo chão social no qual ocorre. Logo, é preciso que se adote uma perspectiva analítica sistêmica, de modo a incorporar “múltiplas localizações”, portanto, focando os lugares, bem como as distintas economias – tanto a das corporações quanto a dos migrantes – existentes. Obviamente, nesse momento é feita referência às ações de determinados agentes atuantes no interior de algumas grandes cidades de países de capitalismo desenvolvimento. Entretanto, é importante destacar que não escapam a Sassen também as ações econômicas dos agentes em cidades de outras partes do mundo, pois as cidades são os locais onde efetivamente objetivam-se as ações dos aludidos agentes. Então, é importante destacar que é o conjunto das mencionadas ações que acaba por configurar as chamadas relações entre Estados ou entre países.

Partindo-se do raciocínio acima, pode-se destacar que enquanto no período 1950/80 houve um aprofundamento da relação dos países no sentido Norte-Sul, sendo o investimento direto estrangeiro (IDE) industrial um forte instrumento de tal aprofundamento, os vinte anos seguintes foram marcados pela emergência de um movimento que implicou na ampliação do IDE vinculado aos serviços e que deu azo ao estreitamento da relação Ocidente-Oriente, uma vez que o comércio e os investimentos apresentaram-se fortemente concentrados nos Estados Unidos, na

Europa e no Japão – embora tal processo não negue também a dispersão mundial de atividades econômicas ocorrida no mesmo período. Então, a composição dos fluxos internacionais passou por consideráveis mudanças. Se antes fora concentrada, principalmente, em matérias-primas e manufaturas, passou a expressar rápida ascendência das transações financeiras e da prestação de serviços especializados. Por serviços especializados são considerados aqueles que atendem majoritariamente a demandas empresariais. São, portanto, os serviços de contabilidade, auditoria, advocatícios, publicidade, consultoria, dentre outros.

O processo de materialização dos IDEs ocorreu, em boa medida, através dos instrumentos das fusões e das aquisições, portanto implicando num aprofundamento da concentração dos grandes capitais sem que na maioria dos casos houvesse ampliação das estruturas de produção. Logo, o peso econômico das corporações multinacionais (CM) foi ampliado, ao mesmo tempo em que foi fortemente incrementado o comércio entre empresas, significando que estas corporações constituíram-se em agentes fundamentais da organização da economia mundial na contemporaneidade. Simultaneamente, foi empreendida uma forte luta pela desregulamentação dos fluxos de capitais que se encontrava em vigor. O resultado dessa luta foi a “eleição” do “mercado” também como uma das principais instituições no atual momento de internacionalização capitalista.

À medida que a economia global implicou em mudanças na composição dos fluxos internacionais de capitais e na construção de novas institucionalidades, implicou também numa “nova” geografia das transações econômicas, ou seja, teve implicações quanto à localização dos empreendimentos, pois “A economia mundial jamais foi um acontecimento planetário; sempre teve fronteiras mais ou menos definidas” (SASSEN, 1998, p. 44).

A distribuição das atividades econômicas sempre ocorreu de forma desigual entre países e, no interior destes, igualmente entre regiões, bem como entre cidades. Ao longo da história do capitalismo, estas últimas têm sido efetivamente o locus em que são implantados os estabelecimentos produtivos e de prestação de serviços e onde concentram-se a infra-estrutura econômica e as pessoas. As décadas de 1960 e 1970 pareciam autorizar a idéia da perda de importância das grandes cidades, sobretudo na Europa, no que concerne às questões demográficas e econômicas, pois as cidades de menor porte adquiriram maior relevância comparativamente àquelas, no que diz respeito à concentração das variáveis aludidas. Padrão semelhante ocorreu nos Estados Unidos, “onde esse processo assumiu a forma de suburbanização” (SASSEN, 1998, p. 58). Os sistemas urbanos predominantes nestes países eram

identificados na literatura como sendo equilibrados por “permitirem” uma melhor distribuição populacional e econômica diferentemente do padrão prevalecente na América Latina e no Caribe onde predominava o sistema urbano primacial, onde poucos centros urbanos concentravam de modo desproporcional as populações e a atividade econômica (SASSEN, 1998).

As redes compostas por multinacionais e suas subsidiárias, bem como o processo de internacionalização e desregulamentação sobretudo nos mercados financeiros constituíram-se em importante objetividade para promover a interligação das “cidades além das fronteiras”. Por esse motivo, ainda que haja “disputa entre cidades” com vista à atração de capitais, é inegável que a atuação das corporações multinacionais passou a “demandar” a organização de um complexo de prestação de serviços para dar suporte às suas atividades. Por isso, afirma Sassen (1998, p. 67) que “Há sólidos indícios de que o desenvolvimento das empresas multinacionais de serviços associou-se às necessidades das empresas multinacionais”. A integração das filiais e dos mercados ancorada em tecnologias de informação e da comunicação avançadas e caras, tendem a ocorrer com repartição de custos, pois as distintas unidades de uma mesma empresa demandam serviços dos mesmos prestadores de serviços com vistas a torná-los mais baratos.

Além do interesse em repartição de custos, é preciso considerar que, em contexto de dispersão de atividades, tornou-se necessária a ampliação dos mecanismos de controle para o âmbito mundial. Segundo Sassen (1998, p. 91-2) “O desenvolvimento de manufaturas, serviços e atividades bancárias localizadas em muitos lugares criou a expansão da demanda em relação a um amplo espectro de atividades especializadas, o setor de prestação de serviços, com a finalidade de gerenciar e controlar redes globais de fábricas, postos de serviços e sucursais”, resultando no “desenvolvimento de um mercado para empresas independentes, prestadoras de serviços, as quais produzem componentes para aquilo que se pode denominar a capacidade de controle global”. Embora o complexo de prestação de serviços tenha sido induzido pelas corporações multinacionais, estas não são as únicas usuárias desses serviços, pois, empresas de distintos portes, bem como governos costumam recorrer a empresas integrantes do complexo de serviços especializados.

Sassen demonstra que, embora não houvesse nenhuma determinação a priori, foram as grandes cidades mundiais, o locus preferencial dos complexos de serviços especializados. Então, contemporaneamente, dada a existência de dispersão de atividades econômicas e, ao mesmo tempo, de integração global, “as cidades têm papel estratégico”, pois são centro de comércio e da

atividade bancária e mais pontos de comando, bem como mercado e lugares de produção (SASSEN, 1998, p. 19).

Alguns dados são ilustrativos da posição de comando exercida pelas empresas situadas nas grandes cidades. Em meados dos anos oitenta, na região de Londres, quatro empresas controlavam aproximadamente dois terços dos honorários gerados pelas nove maiores empresas atuantes no setor de contabilidade do mundo. No ramo da publicidade, também em meados dos oitenta, as cinco principais empresas do mundo controlavam 38% do mercado da Europa ocidental e aproximadamente 56% dos mercados da América Latina e do Pacífico. Por fim, para exemplificar a concentração de poder na área dos serviços advocatícios, destaca Sassen (1998, p.68) que “entre as principais empresas estrangeiras de advocacia estabelecidas em Hong Kong, metade é do Reino Unido e a outra metade, dos Estados Unidos”. Quanto à atividade bancária e financeira, as interações entre Nova York, Londres e Tóquio chegavam, segundo Sassen (1998, p. 70), a constituir uma espécie de “‘cadeia produtiva’ nas finanças”, dada a intensidade dos fluxos financeiros e de investimentos entre tais cidades. Entretanto, era incontestável o posto de Nova York de “maior centro de exportação de serviços” e quanto à “concentração da atividade bancária e financeira” (SASSEN, 1998, p. 84). O papel dessa cidade nas finanças expressava-se inclusive através da forte presença de bancos estrangeiros, como era o caso dos bancos japoneses. Por outro lado, em 1990 Nova York chegou a ultrapassar a cidade de Londres quanto ao número de escritórios de bancos internacionais.

Com a exposição acima pretende-se mostrar que os novos e prevaletentes movimentos econômicos na contemporaneidade possibilitaram um novo sistema de interação entre cidades, sendo que as grandes cidades assumiram papéis preponderantes no novo contexto. No entanto, não significa que em tal sistema participam apenas as cidades dos países de capitalismo desenvolvido, nem que este sistema constitui um caminho que deve ser trilhado inexoravelmente por todas as megacidades. Sassen refere-se a um relatório da União Européia que fazia alusão ao fato de que “As implicações organizacionais e espaciais das novas tendências econômicas” assumiriam “formas distintas em vários sistemas urbanos” (SASSEN, 1998, p. 63). Portanto, seguindo essa linha de raciocínio, destaca que apenas algumas cidades européias deveriam integrar as redes transnacionais, enquanto outras adquiririam independência dos principais centros de crescimento econômico em suas próprias regiões, portanto, integrando subsistemas.

Neste mesmo contexto, seria de se esperar a continuidade do domínio das grandes cidades, sobretudo com base em indústrias de alta tecnologia e de prestação de serviços,

enquanto, por outro lado, ocorreria a tendência de declínio continuado dos velhos centros industriais, fortemente baseados na produção dos bens característicos da Segunda Revolução Industrial. Portanto, se deveria ter como perspectiva uma polarização entre tais conjuntos de cidades. Para Sassen, a polarização também deveria fazer-se presente internamente às cidades globais da Europa, sobretudo naquelas que além de se constituírem em centros das redes de transportes, “constituem a destinação final para os imigrantes e contam com uma cifra significativa, no que se refere à sua população e mão-de-obra” (SASSEN, 1998, p. 66).

Embora sugira que o movimento prevalecente indica uma tendência polarizadora em favor das cidades com posição central, destaca também a existência de casos de cidades que historicamente foram periféricas, mas que estavam passando por um processo de recentralização. De qualquer modo, a idéia de Sassen é a prevalência de uma tendência polarizadora de atividades, de ocupações e de altos e baixos rendimentos relacionados às novas atividades comparativamente às velhas atividades predominantes em outras cidades, além de se observar o mesmo movimento no interior das próprias cidades globais, uma vez que estas articulam tanto as ocupações dos serviços especializados prestados a clientes de todo o mundo, bem como as ocupações de suporte – limpeza, transporte, etc. – assumidas por pessoas mal remuneradas. Daí, as afirmações de que “as cidades são os locais estratégicos das operações concretas da economia” e que “a cidade concentra a diversidade” (SASSEN, 1998, p. 156-7).

O movimento de financeirização e de aprofundamento da internacionalização capitalista além de envolver grandes cidades situadas em países do centro do capitalismo também articulou cidades situadas em países periféricos, inclusive alguns da América Latina e Caribe, sobretudo a partir do início da década de 1990. A esse respeito, afirma Sassen (1998, p. 55): “O crescimento do investimento direto, desde 1991, fortaleceu ainda mais o papel dos grandes centros comerciais latino-americanos, sobretudo a Cidade do México, São Paulo e Buenos Aires”, sendo que “a privatização foi um componente essencial para esse crescimento”. Prosseguindo com a mesma linha de raciocínio, acrescenta: “O investimento direto via privatização e outros canais, tem sido associado com a desregulamentação dos mercados financeiros e das instituições econômicas fundamentais”. Por isso, assevera que “o considerável papel desempenhado pelo mercado de ações e outros mercados financeiros, nesses complexos processos de investimento, aumentou a importância econômica das cidades onde tais instituições estão concentradas”. Por isso, segundo a mesma autora, passou-se a observar nas já mencionadas “cidades o surgimento de condições que reúnem padrões evidentes nas grandes cidades ocidentais: mercados financeiros altamente

dinâmicos e setores especializados; supervalorização do produto, das empresas e dos trabalhadores desses setores; e desvalorização do resto do sistema econômico” (SASSEN, 1998, p. 56).

Tais constatações permitiram a Sassen afirmar:

Em resumo, a globalização econômica tem exercido inúmeros impactos sobre as cidades e sistemas urbanos da América Latina e do Caribe. Em alguns casos, contribuiu para o desenvolvimento de novos pólos de crescimento situados fora das grandes aglomerações urbanas. Esse tem sido com frequência, o caso do desenvolvimento de zonas de exportação de manufaturas, agricultura voltada para exportação e turismo. Em outros casos aumentou o peso das aglomerações urbanas primaciais, à medida que os novos pólos de crescimento foram desenvolvidos nessas áreas. Um terceiro caso é aquele representado por grandes centros comerciais e financeiros da região, vários dos quais presenciaram um grande fortalecimento de suas ligações com os mercados globais e com os grandes centros de comércio internacional do mundo desenvolvido (SASSEN, 1998, p. 56).

Destarte, “As zonas de produção, os centros de turismo e os grandes centros comerciais e financeiros” seriam “os três tipos de locais para a implantação dos processos globais”. Porém, “Além desses locais encontra-se um vasto território que contém cidades de pequeno e grande portes, juntamente com aldeias, cada vez mais desligadas dessa nova dinâmica de crescimento internacional”. Por isso, defende a autora que a implantação de processos globais na América Latina e no Caribe estaria contribuindo para provocar desarticulação entre cidades e setores participantes e não participantes de tais processos. Segundo Sassen (1998, p. 56) tratar-se-ia “de uma nova espécie de desigualdade urbana”.

Percebe-se, ao longo da exposição de Sassen, a idéia de que a globalização e a dispersão de atividades econômicas coadunam-se com a centralização de funções, operações e poder em cidades que constituíram-se nos locais estratégicos da economia mundial. O resultado seria portanto, a polarização entre estas cidades e as que não integram a rede das cidades que concentram as atividades financeiras e de prestação de serviços avançados. Além disso, a polarização seria também um fenômeno interno às próprias cidades integrantes das principais redes de negócios em âmbito mundial.

As linhas gerais da abordagem de Sassen sobre a tendência da distribuição das atividades econômicas e das ocupações nas cidades, no contexto da mundialização foram reforçadas em trabalho recente de Mattos (2004), no qual o autor estuda a transformação das metrópoles latino-americanas no período de inserção dos principais países do continente na “nova ordem” mundial.

Segundo Mattos, as áreas metropolitanas principais (AMP), expressão de que o autor faz uso em substituição às cidades globais de Sassen, na América Latina tornaram-se também locais estratégicos para as operações econômicas globais. Destaca também que a gestão urbana na “região” passou a exercer cada vez mais um papel subsidiário ao capital privado, de modo a garantir a este, as melhores taxas de retorno possíveis aos investimentos. Então, em decorrência da ação de agentes públicos e privados desenvolveram-se processos de metropolização expandida ou em contínua dilatação, tendo por resultado estruturas urbanas polarizadas/segregadas. Mattos (2004) destaca que as principais características das novas cidades seriam: sistemas produtivos centrais organizados de forma reticular; despovoamento do centro e crescimento intenso das bordas; surgimento de vários centros em decorrência da atuação em rede; urbanização de áreas intersticiais periurbanas e o surgimento de novos equipamentos urbanos, dentre os quais constituem destaque os espaços comerciais diversificados e/ou especializados, os prédios corporativos e conjuntos empresariais, os hotéis de luxo e locais que possibilitam a realização de grandes eventos técnico-científicos, artísticos e empresariais e novas configurações de lazer.

No que concerne aos “mercados de trabalho na América Latina sob a globalização”, Mattos qualificou as tendências de insatisfatórias, pois os resultados mais salientes seriam a geração de postos de trabalho em quantidade insuficiente, o aprofundamento da informalidade e da precarização em decorrência dos processos de privatização e terceirização e a elevação do desemprego, sobretudo de mulheres e jovens. Segundo Mattos, estaria ocorrendo na América Latina processo semelhante ao ocorrido nos países de capitalismo desenvolvido: crescente polarização, sobretudo nas cidades mundiais ou globais. O autor faz alusão a estudos de vários autores sobre diferentes cidades e o que abstrai é que a maioria dos casos estudados é reveladora da existência de desigualdade e de segregação em decorrência da crescente inserção na “ordem” mundial.

Pode-se concluir que, à crise capitalista de fins dos anos 1960 e início dos 1970, a resposta geral foi um processo intenso de reestruturação capitalista que tomou forma em todo o mundo - envolvendo ações efetivamente produtivas, bem como mudanças no plano da valorização financeira, tendo diferentes níveis de participação do empresariado, dos trabalhadores e dos governos – e que constituiu-se em forte condicionante para as ações produtivas e de prestação de serviços nos distintos locais que “buscaram” inserção no novo momento das relações internacionais, caracterizado como de globalização. Na realidade, os resultados concretos além de apresentarem marcas de movimentos que tornaram-se estruturais em âmbito

mundial, refletiram também a história de cada local, bem como as correlações de forças entre classes sociais, grupos de interesses e os projetos das composições políticas no poder.

3 O ‘MODELO ECONÔMICO BRASILEIRO’ E AS TRANSFORMAÇÕES NA ESTRUTURA PRODUTIVA E NO MERCADO DE TRABALHO DOS PRINCIPAIS ESPAÇOS URBANOS BRASILEIROS NA DÉCADA DE NOVENTA

3.1 “A construção interrompida”

O presente item, conforme demonstra o título, é claramente inspirado na obra homônima de Furtado (1992). A idéia-síntese é que ao longo de aproximadamente cinco décadas, sob diferentes regimes políticos, o Brasil experimentou um processo de construção social que resultou na constituição de uma estrutura industrial moderna, nos moldes da Segunda Revolução Industrial, de uma intensa urbanização e de uma considerável mobilidade social, a partir do ingresso no mercado de trabalho, em que pese a sua flexibilidade estrutural. Assim, no período compreendido da década de 1930 ao princípio da década de 1980, revelando especificidades comparativamente a outros países bem como em relação a si; em diferentes momentos do citado período, o Brasil passou por um intenso processo de *construção* de uma sociedade urbano-industrial e de formação de um Estado nacional.

Após este período caracterizado por intenso crescimento econômico e de expressiva estruturação do mercado de trabalho, marcada por significativa ampliação do assalariamento com registro em carteira, a década de 1980 passou a ser considerada, segundo parte da literatura econômica, como uma primeira década perdida para a economia brasileira. Tal denominação foi cunhada em virtude da reduzida taxa de formação de capital fixo, do declínio do incremento da produção e da reduzida capacidade da economia nacional de gerar postos de trabalho suficientes para incorporar os contingentes populacionais que anualmente ingressavam no mercado de trabalho.

Enquanto as décadas anteriores caracterizaram-se pela adoção de planos que consubstanciavam propostas de “desenvolvimento econômico” para o país, essa última distinguiu-se por uma agenda consubstanciada em sucessivos planos econômicos que tinham como objetivo precípuo a promoção da estabilidade de preços, uma vez que a inflação em vários anos atingiu níveis nunca verificados em décadas precedentes. Tais planos foram adotados em um ambiente marcado por grande nível de endividamento e, portanto, sem que o Estado dispusesse da capacidade de que fora portador anteriormente para implementar políticas desenvolvimentistas. Assim, segundo a perspectiva furtadiana, na década de oitenta teve início a

interrupção da construção da sociedade urbano-industrial que vigorara no período precedente. Na década que se seguiu, tal processo, sob o primado de políticas de cunho liberal, para além da mera interrupção, segundo a concepção do mestre, consubstanciou-se numa verdadeira destruição da construção anterior. Ou seja, a década de 1990 constituiu-se em um período de contra-reformas.

A década de 1990, entretanto, caracterizou-se por uma profunda mudança na forma de inserção da economia brasileira à economia mundial, num contexto em que esta já havia ingressado num novo momento do processo de internacionalização do capital denominado como de mundialização. Este processo é entendido como decorrente principalmente da ampliação de fluxos – de pessoas, serviços, mercadorias e de capitais – entre os países. A particularidade deste momento da internacionalização é a acentuada ampliação do movimento dos capitais com propósitos de valorização de curto e curtíssimo prazo, portanto, sem compromisso com a ampliação da estrutura produtiva dos países para os quais migram. Assim, uma das perspectivas analíticas, conforme já abordado no capítulo anterior, é a de que passou a ser gestado, sobretudo a partir da década de 1990, um regime de acumulação com dominância financeira.

Em âmbito mundial, desde o início da década de 1970, vivia-se uma profunda crise do denominado padrão de acumulação fordista, do padrão monetário mundial acordado em Breton Woods e do Estado do bem-estar social. A “nova ordem” que gradativamente passou a ser erigida embora não possa ser derivada da mesma, ocorreu em simultaneidade à emergência de uma nova Revolução Tecnológica – a da Tecnologia da Informação – que passou a ser referida, em algumas elaborações teóricas, como um imperativo que passou a “exigir” categoricamente mudanças de cunho social.

No Brasil, em fins dos anos 1980, um dos pontos da agenda política era o da “inserção competitiva” do país à nova “ordem mundial”. Tal inserção efetivou-se através de um amplo programa de reformas que foi implementado ao longo de toda a década de 1990. A legitimidade para a implementação de tais reformas foi conferida por processos eleitorais em que os eleitos defenderam a necessidade urgente a inserção do Brasil na “nova ordem mundial” e a “destruição” das estruturas montadas no período pós-1930, com forte presença estatal, de modo a dotar o país com novas, modernas e adequadas estruturas para fazer frente à situação da concorrência então vigente em âmbito mundial.

A década de noventa viria a ser considerada na literatura econômica como uma segunda década perdida para a economia brasileira, também em decorrência da reduzida performance

econômica em função da persistência das baixas taxas de investimento e da incapacidade da dinâmica da atividade econômica de fazer face aos incrementos da população que ingressava no mercado de trabalho. Ademais, pela persistência e ampliação do contingente de pessoas vivendo em situação de pobreza e de indigência, ao lado de uma riqueza crescentemente concentrada.

A inserção brasileira à ordem mundial objetivou-se através de um amplo leque de mudanças – institucionais, econômicas e tecnológicas – que se constituíram em condicionantes à atividade produtiva e ao mercado de trabalho, com implicações nas distintas escalas espaciais - grandes regiões, unidades federativas, municípios etc. -, ao longo da década de 1990. Assim, tais mudanças institucionais constituíram-se em elementos correlacionados ao curso das atividades produtivas e de prestação de serviços, bem como ao movimento e às formas de compra de força de trabalho.

Se é correto afirmar que o movimento de mundialização capitalista constituiu-se em forte condicionante da implantação de modelos econômicos de cunho liberal em todo o mundo, não se pode admitir que tal movimento tenha bastado por si só. É necessário, por outro lado, considerar que a adoção de medidas liberalizantes ocorreu em decorrência de tal movimento em âmbito mundial, mas também de ações governamentais e das correlações de forças entre classes e segmentos de classes nos diversos países.

No caso específico do Brasil, a implantação do modelo econômico de matiz liberal como sucedâneo do modelo de substituição de importações foi decorrente da ação das elites políticas nacionais e de parte do empresariado que paulatinamente aderiram às medidas que integravam o denominado Consenso de Washington, bem como da incapacidade dos trabalhadores de se contraporem a tal empreendimento social. Na realidade, a mudança de postura do movimento sindical combativo e de partidos de esquerda em face à derrocada do chamado socialismo real facilitou que o modelo de desenvolvimento brasileiro ancorado no tripé Estado, empresa privada nacional e empresa multinacional fosse progressivamente substituído por um novo modelo em que a terceira parte do tripé fosse amplamente fortalecida em detrimento das outras duas, em especial da primeira.

No Brasil, como alhures, a idéia da “globalização” como fato inelutável ganhou força e integrou a agenda política dos distintos governos durante toda a década de noventa, ou seja, de Collor ao segundo de Fernando Henrique Cardoso. Pela lavra deste, foi defendida a “globalização” como processo inevitável e simétrico envolvendo ganhos e perdas para todos. Afirma Cardoso (1995, p. 152): “Os fenômenos de globalização não escolhem a identidade dos

atingidos. Assim, tanto os desenvolvidos quanto os países em desenvolvimento ganham e perdem com a globalização”, pois por se tratar de um processo de “interdependência” e de “reciprocidade” era “necessário ter o que oferecer”. Complementa Cardoso:

As reformas são bem conhecidas: estabilização econômica num quadro de equilíbrio das contas públicas, privatização e a liberalização comercial, a criação de infra-estrutura adequada e de um sistema financeiro ágil e moderno, a disponibilidade de qualidade gerencial, a recondução do Estado ao seu campo prioritário de atuação na prestação de serviços básicos, em particular educação e saúde (CARDOSO, 1995, p. 155).

Na realidade, o processo de mundialização ocorrido nos anos noventa foi resultado de decisões políticas e econômicas tomadas por setores oligopolistas e bancários e agentes governamentais. Então, referindo-se à lógica reformadora em curso no Brasil, afirmou Sawaya (2006, p. 207): ela “desmantela o Estado e coloca a economia brasileira definitivamente nos braços do capital mundial”. Esta afirmação pode ser complementada com a posição de Fiori para quem o Brasil tornou-se um “sócio menor do capitalismo ocidental” (FIORI apud SAWAYA, 2006, p. 207).

As considerações apresentadas permitem constatar que assim como o modelo de substituição de importações foi um processo de construção social que promoveu o desenvolvimento industrial do Brasil, durante um período com relativa autonomia, mas durante outro, de modo associado ao capital industrial atuante em âmbito mundial, da mesma forma, o modelo econômico de cariz liberal é também um processo de construção social que interrompe a construção anterior e promove uma profunda mudança no papel do Estado na sociedade brasileira, reduz consideravelmente o papel do capital nacional e submete a economia brasileira aos “desígnios” do capital orientado pela valorização de curto prazo, tendo como resultado a alternância de fases de recessão com fases de baixas taxas de crescimento econômico e elevadas taxas de desemprego e precarização das condições de trabalho e de remuneração dos trabalhadores. Na realidade, essa “nova” construção perpassou toda a década de noventa e permeou as ações dos diversos governos atuantes no período e teve profundos impactos para as vidas dos distintos segmentos sociais, em particular para os trabalhadores.

3.2 A abertura comercial e financeira da economia brasileira nos anos noventa

A princípio é necessário esclarecer que a implantação do modelo de matiz liberal não pode ser considerado “um big bang a partir de Collor” (FILGUEIRAS, 2007, p. 10). Sua adoção deve ser creditada à crise do modelo de substituição de importações, com a ruptura do padrão de financiamento, às subseqüentes tentativas mal sucedidas de estabilização ao longo dos anos noventa e à derrocada de muitas das experiências socialistas em todo o mundo, especialmente na Europa e à incapacidade das forças contrárias de impedirem a sua implementação.

Essa conjugação de fatores torna claro que foi gestado um ambiente que propiciou que a escolha de um projeto político cujo propósito central era a redução drástica da ação estatal na economia, a fragilização das representações sociais reivindicatórias e sobretudo que creditava à concorrência, a condição de motor do desenvolvimento. A idéia-chave era que a economia brasileira permanecera em situação de baixo crescimento por cerca de uma década, pelo seu caráter autárquico e que a exposição à concorrência externa promoveria rapidamente a adoção de novas tecnologias e, por conseguinte, a transformação da estrutura produtiva do país, de modo a tornar as empresas atuantes no país competitivas, de modo a superarem, em curto período, a dicotomia mercado interno x mercado externo (CARNEIRO, 2002).

A citada posição norteou uma profunda transformação na estrutura institucional anterior. Sendo a abertura comercial considerada um imperativo para o alcance da competitividade, o instrumento primordial utilizado foi a política tarifária. Então, foi abolido o controle sobre a importação de aproximadamente 1.300 produtos que tinham similares nacionais. Para que se possa aquilatar a rapidez da mudança da política tarifária, basta mencionar que no período 1990/94 a tarifa alfandegária média caiu a 1/3 da que vigorara na década de 1980. Além disso, houve uma profunda antecipação de metas, de modo que em 1994, o nível de proteção à indústria alcançou o nível que fora acordado no âmbito do Mercosul para vigorar apenas no ano de 2006. Na realidade, a redução tarifária não se restringiu à indústria, atingiu todos os setores da atividade econômica (CARNEIRO, 2002, p. 313).

Uma outra política com forte impacto no processo de abertura, reestruturação produtiva e na forma da inserção externa foi a política cambial. A tônica da década de 1990 foi a sobrevalorização cambial, principalmente a partir de 1994, quando o câmbio passou à condição de instrumento decisivo para a estabilidade dos preços. A ação combinada dessas políticas foi

determinante para os saldos negativos da balança comercial e de transações correntes e para a especialização produtiva ocorrida no Brasil.

É fato que a abertura do país refletiu-se no comportamento das exportações e importações indicando o tipo de especialização ocorrido durante a década de noventa. Embora as trajetórias apresentem especificidades segundo os setores produtivos, de um modo geral se constatou uma rápida e intensa elevação das importações nos setores produtores de bens de capital, principalmente, mas também nos setores produtores de bens de consumo duráveis e intermediários elaborados, enquanto os bens de consumo e intermediários pouco elaborados tiveram importações pouco expressivas. A especialização produtiva ocorrida não proporcionou ampliação de participação no mercado externo, logo o principal destino da produção continuou sendo o mercado interno. Embora tendo o mercado interno como foco, a especialização ocorrida nos anos noventa promoveu perdas consideráveis de elos de cadeias produtivas, impactando fortemente na diminuição das relações intersetoriais.

É importante destacar que alguns setores embora não tenham acompanhado o ritmo das importações, tiveram seus coeficientes de exportações elevados. Este foi o caso dos setores intensivos em recursos naturais e trabalho, bem como do setor produtor de material de transporte – intensivo em tecnologia. Vale ressaltar que tal comportamento, sobretudo do último setor, encontra-se relacionado à estratégia de sourcing das grandes empresas oligopolistas mundiais visando atuação no Mercosul (LAPLANE e SARTI apud CARNEIRO, 2002, p. 317). No caso dos setores intensivos em recursos naturais e trabalho revela que a especialização produtiva teve aspectos regressivos. Houve também regressão nas relações econômicas com países de capitalismo central, uma vez que houve perda de importância na pauta dos itens com maior nível de elaboração, tais como o de bens de capital e de insumos elaborados, implicando no fortalecimento de uma relação aos moldes da antiga relação centro-periferia.

Uma outra dimensão da abertura foi a financeira. A compreensão era que o fluxo de capitais existentes em outros países poderia exercer um importante papel para o crescimento da economia do país, desde que os agentes econômicos julgassem vantajoso aplicar seus capitais no Brasil. Então, o caminho deveria ser a adoção de um marco regulatório que facilitasse a entrada e a saída dos capitais. A legislação envolveu a permissão para que instituições financeiras comprassem livremente moeda estrangeira, a dispensa de documentação para repatriação de recursos, a garantia do acesso de investidores estrangeiros ao mercado brasileiro através de

investimentos diretos e de *port-fólio* e, no caso desta última modalidade, a ausência de exigência quanto ao período de permanência no país.

Na verdade, uma legislação mais flexível com relação aos capitais pode em tese facilitar o seu ingresso em determinado país. Entretanto, nas condições específicas da década de noventa, outros fatores atuaram para que capitais afluíssem para o Brasil. Em primeiro lugar, a existência de capitais disponíveis para tal no mercado internacional, após um longo período de retração do crédito internacional. Em segundo, as próprias condições do país: a convivência com a estabilidade de preços, as elevadas taxas de juros durante toda a década de noventa e a implementação de um vigoroso processo de privatização de empresas estatais dos setores industrial, de serviços industriais e bancos estaduais com permissão para a participação de capitais forâneos. Além disso, uma importante alteração na legislação foi a equiparação constitucional da empresa de capital nacional à estrangeira. Então, diante deste conjunto de facilidades houve efetivamente razoável afluxo de capitais para o Brasil.

Dentre os capitais que ingressaram no Brasil tiveram posição destacada aqueles envolvidos com o investimento direto estrangeiro (IDE), sobretudo a partir de 1995. Tradicionalmente, o investimento em IDE relaciona-se ao capital envolvido com a expansão da estrutura produtiva do país no qual há ingresso de capital. Entretanto, no caso específico do Brasil, os níveis de investimento direto ocorridos de 1995 a 1998, deveram-se ao estabelecimento das novas regras disciplinadoras da entrada e saída de capitais no país, mas sobretudo ao programa de privatizações posto em curso no mesmo período. Assim, o programa de privatização não implicou somente desestatização, mas também desnacionalização da estrutura produtiva do país, em decorrência da forte presença de capitais forâneos. No período seguinte, 1999/2000, o IDE permaneceu ainda em nível elevado, embora tenha cessado o ímpeto privatizante. A partir de então, a lógica que presidiu o afluxo de capitais pode ter tido algum caráter produtivo, mas certamente predominou o caráter patrimonial, pois a desvalorização cambial constituiu-se em forte estímulo ao processo de fusões e aquisições de empreendimentos nacionais privados.

As compras de empresas nacionais ocorreram nos vários setores da atividade econômica. Quanto às empresas privatizadas, o investimento estrangeiro foi focado principalmente nos setores de telecomunicações e de distribuição de energia. Quanto às fusões e aquisições, o alvo prioritário foram as empresas do setor de gêneros alimentícios. Mas, o processo de aquisição também esteve presente no setor bancário, pois decisão do Banco Central, à revelia do Congresso, permitiu a venda de bancos. Na realidade, tal decisão atendeu a interesses do setor

bancário nacional, pois o imediato pós-Real, em decorrência da desindexação, constituiu-se em um período de grande deterioração da situação das instituições bancárias do país.

Percebe-se, então, que o processo de abertura comercial e financeira promoveu a inserção do Brasil, por um lado, em decorrência de interesses capitalistas que atuam em escala mundial, mas, por outro lado, pela decisão dos setores dominantes locais que conseguiram se fortalecer perante os setores contrários à adoção do modelo de crescimento implantado no país na década de noventa. Não se pode afirmar que os setores dominantes estivessem em pleno acordo com a totalidade das medidas econômicas adotadas, pois os interesses em jogo apresentavam-se contraditórios na maior parte do tempo. Para ilustrar a afirmação precedente pode-se mencionar que o processo de abertura comercial ao promover crise e falências em vários setores industriais, provocou forte reação de segmentos sociais com interesses vinculados a esses setores, não somente pela redução ou eliminação da proteção, mas também pelos elevados níveis de taxa de juros que encareciam a tomada de financiamento e tendiam a diminuir as perspectivas de rentabilidade. Um outro caso digno de destaque é o dos setores exportadores porque, em decorrência da forte valorização da moeda durante o período de 1994 a 1998, foi reduzida a sua capacidade de competir no mercado internacional. Entretanto, é importante destacar que ao mesmo tempo em que algumas medidas contrariavam os interesses de alguns dos setores dominantes, além do programa de privatização, o item integrante do conjunto de medidas que efetivamente constitui consenso, entre os mais diversos segmentos da classe dominante, foi o da desregulamentação do mercado de trabalho.

3.3 A flexibilização da legislação do trabalho como “alternativa” de superação da crise econômica

A flexibilização foi um dos temas que assumiu papel destacado no debate acadêmico e como situação a ser construída por meio de decisões políticas durante a década de noventa. As ações desenvolvidas em âmbito governamental ocorreram claramente ancoradas em uma dada visão de flexibilidade, inclusive no que concerne ao mercado e às relações de trabalho. No que concerne ao tema do trabalho, a concepção teórica presente no seio do governo, defendia que o bom funcionamento do mercado de trabalho ocorre quando os níveis de emprego e salários são determinados, endogenamente, no próprio mercado de trabalho, e que no caso brasileiro o mau funcionamento se devia, em boa medida, à existência de inflexibilidades decorrentes de

imposições governamentais aos agentes econômicos e à organização sindical. Trata-se, na realidade, da concepção ortodoxa do funcionamento do mercado de trabalho.

A concepção ortodoxa do mercado desconsidera o caráter histórico das diversas formas de organização da sociedade e da produção. Assim, trata a organização capitalista da produção como tendo caráter geral. Portanto, numa versão simplificada, tem-se que, dadas as dotações de fatores, o mercado de trabalho equilibra-se a partir da interação de duas funções.

De um lado tem-se a curva de demanda, expressa pela curva de produtividade marginal do trabalho que tem por base o postulado de que serão contratadas unidades adicionais de trabalho, até o ponto em que a receita marginal se igualar à taxa de salário ou ao custo marginal. De outro lado, tem-se a curva de demanda de trabalho, expressa pela curva de desutilidade marginal do trabalho, que tem por base o postulado segundo o qual os trabalhadores ofertam trabalho até o ponto em que a utilidade proporcionada pelos bens adquiridos com o salário compense a desutilidade decorrente do trabalho ou se equipare à utilidade que o lazer proporcionaria (KEYNES, 1985).

O salário real é, portanto, determinado pela interação das duas funções que representam forças opostas. Ora, em decorrência do caráter subjetivo da desutilidade do trabalho, os trabalhadores poderiam sempre reavaliá-la no sentido da baixa, o que significaria a admissão de baixas do salário real como forma de manter o emprego existente ou garantir o ingresso no mercado de trabalho. Assim, segundo esta perspectiva, inexistente o desemprego involuntário em sentido estrito.

Pelo exposto, torna-se claro que a ortodoxia econômica atribui aos ofertantes de trabalho a responsabilidade pelos ajustes necessários para que se efetive a ocorrência de oportunidades de emprego e ocupação. Por isso, defendem que se promova a flexibilização das relações de trabalho, bem como a qualificação profissional como requisitos fundamentais de adequação da oferta de trabalho, de modo a assegurar acesso a novos postos de trabalho e mobilidade no mercado de trabalho, bem como de expansão do nível da atividade econômica (PASTORE, 1994).

Não se constitui propósito estabelecer um amplo debate sobre flexibilidade no mercado de trabalho brasileiro, mas vale a pena registrar que vários são os estudos que mostram que uma das características históricas do mercado de trabalho é exatamente a flexibilidade, porém não no sentido presente na ortodoxia (GUIMARÃES NETO, 1989; POCHMAN, 1999; URIARTE, 2002, dentre outros). Em primeiro lugar, é preciso considerar que se se entende por flexibilização uma ação negociada para além do mínimo instituído legalmente, essa possibilidade era facultada

inclusive pela própria legislação. A diversidade de salários praticados na sociedade brasileira nos distintos setores é reveladora dessa prática de flexibilidade ascendente. Ocorre, porém, que a flexibilização passou a ser entendida no sentido descendente, ou seja, como possibilidade e necessidade de subtração de direitos instituídos, de adequação de uso da força de trabalho e até mesmo de redução dos salários reais. Na verdade, até mesmo a possibilidade de dispensa de trabalhadores – flexibilidade descendente – era permitida desde a instituição do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço. Além disso, a própria Constituição de 1988 passou a permitir que salário e jornada de trabalho se tornassem também objeto de flexibilização descendente desde que resultado de negociação coletiva (KREIN, 2003).

Na realidade, o que passou a ser objeto de pauta foi um processo de desestruturação do mercado de trabalho. Na realidade, não se pode inferir que este processo seja decorrência única e imediata de mudanças legislativas ou de modificações de interpretações judiciais, mas que atuaram conjuntamente com a dinâmica econômica e política, bem como ao embate entre os trabalhadores e o empresariado. Então, parte-se da concepção de que a estrutura jurídica erigida em torno do trabalho constitui-se em parte orgânica do complexo de reestruturação produtiva, fundado na flexibilidade, que se encontrava em curso no país desde a década anterior, mas que foi amplamente aprofundado na década de noventa. Assim, elenca-se a seguir a legislação que foi elaborada nos anos noventa tendo por objetivo transformar relações de trabalho em relações civis e, portanto, partindo do pressuposto de que trabalhadores e empresários assumem posições de poder simétricas, conferir a estes últimos todas as facilidades jurídicas para flexibilizarem a alocação e a remuneração da força de trabalho, bem como promover o afastamento sistemático do Estado das relações de trabalho, através da redução do poder da Justiça do Trabalho na mediação entre os trabalhadores e o empresariado. Toma-se por base a legislação compilada e discutida por Krein (2003) referente ao trabalho na década de noventa.

A legislação promotora da flexibilização da alocação do trabalho instituiu o *Trabalho por tempo determinado* (Lei nº 9.601/1998), desvinculando o contrato da natureza do serviço prestado, mudando os critérios para rescisão contratual e reduzindo as contribuições sociais; a *Denúncia da Convenção 158 da OIT* (Decreto nº 2.100/1996) eliminando mecanismos impeditivos de demissão imotivada; as *Cooperativas profissionais ou de prestação de serviços* (Lei nº 8.949/1994) que possibilitaram a prestação de serviços às empresas sem a caracterização de vínculo empregatício; o *Trabalho em tempo parcial* (MP nº 1.709/1998) para, através da vinculação dos salários e dos direitos a uma jornada de trabalho menor, promover as suas

reduções; a *Suspensão do contrato de trabalho* (MP nº 1.726/1998) através do artifício de sua associação a alguma atividade de qualificação do trabalhador mediante “negociação” com os trabalhadores; a generalização do *Trabalho temporário* (Portaria nº 2/1996) através do aprofundamento de legislação anterior sobre o tema; a *Demissão no Setor público* (Lei nº 9.801/1999 e Lei Complementar nº 96/1999) através do estabelecimento de limites de despesas com pessoal e de prazos para o ajuste no Serviço Público; a intermediação do trabalho do aprendiz, através do *Contrato de Aprendizagem* (Lei nº 10.097/2000) e o *Trabalho-estágio* (MP nº 2.164/1999) Lei nº 6.494/1977 desvinculando-o da formação acadêmica.

A legislação propiciadora da flexibilização da remuneração *acabou* com a política de *reajustes* salariais instituída pelo Estado, proibiu reajustes automáticos e induziu a “livre negociação” (Plano Real - MP nº 1.053/1994); eliminou a nacionalização do nível do *Salário mínimo* (MP nº 1906/97) e instituiu a *Participação nos Lucros e Resultados* (MP nº 1.029/1994; Lei nº 10.101, a partir de 19.12.2000, que reproduziu a MP nº 1.982-77/2000) com vistas à eliminação da vinculação do salário real à produtividade, promovendo uma política de salários estabelecida pela via da negociação direta entre o empresariado e os trabalhadores no âmbito das fábricas sem a mediação sindical ou da justiça do trabalho.

A legislação relacionada à flexibilização do tempo de trabalho promoveu a anualização da jornada de trabalho para que houvesse a compensação do uso do trabalho extraordinário, com a criação do *Banco de horas* (Lei nº 9.061/1998 e MP nº 1.709/1998) e promoveu a *Liberção do trabalho aos domingos* (MP nº 1.878-64/1999) no comércio varejista em geral.

Por fim, destaca-se que a legislação incentivadora da solução direta dos conflitos criou as *Comissões de Conciliação Prévia* (CCP) (Lei nº 8.959/2000) para que funcionassem como primeira instância dos dissídios individuais em categorias ou empresas com mais de cinquenta empregados; o *Rito sumaríssimo* (Lei nº 9.957/2000) para os dissídios cujos valores não excedessem a quarenta vezes o valor do salário mínimo vigente à época do dissídio e dificultou a *fiscalização* em casos de conflitos entre as normas legais e os acordos/convenções, bem como permitiu que estes abdicassem de direitos anteriormente acordados (Portaria nº 865/1995).

A legislação atinente à desregulamentação dos direitos e à flexibilidade guardou coerência com o leque de propostas implementadas durante a década de noventa, pois o propósito último era tornar o “mercado” a instituição única de mediação de relações entre classes e segmentos de classe. Daí a redefinição do papel do Estado no que concerne à atuação direta ou enquanto instância de regulação das atividades econômicas ou ainda como mediador de relações entre as

classes fundamentais da sociedade. Portanto, embora segundo Krein (2003, p. 284) não tenha ocorrido completa modificação no “sistema de representação sindical” e nos “procedimentos formais de negociação coletiva”, o conjunto das normas legais esteve a serviço da flexibilização ocorrida com a reestruturação produtiva durante os anos noventa e que provocou intensa precarização das formas de contratação e das remunerações do trabalho.

3.4 O processo de reestruturação produtiva

O processo de reestruturação na economia brasileira no período recente data do final dos anos setenta e início dos anos oitenta, em resposta tanto à crise que se iniciava, bem como às pressões do novo sindicalismo que emergia no mesmo período em luta por maior participação tanto internamente às empresas quanto em várias outras esferas da vida social (DRUCK, 1999; SILVA, 2005). É importante ressaltar que o processo de reestruturação encontrava-se ainda restrito principalmente aos segmentos mais avançados da indústria sediada no Brasil, como era o caso da indústria automobilística.

Os círculos de controle de qualidade (CCQ's) constituíram-se no instrumento básico da reestruturação então ocorrida. Em tese, os CCQ's consistiriam na substituição de formas repressivas de gestão da força de trabalho por formas mais democráticas. Entretanto, alguns autores que abordam o tema da reestruturação produtiva no Brasil destacam o forte teor político dos CCQ's pelo fato de haverem se tornado em instrumentos para promoção do enfraquecimento do sindicalismo em ascensão, enquanto era utilizada uma construção retórica da gestão empresarial consensual ou com a participação do operariado (LEITE, 2003).

Um segundo momento do processo de reestruturação ocorreu em meados dos anos oitenta e prosseguiu até o início da década seguinte. Neste novo momento, ocorreram a introdução de tecnologias de base microeletrônicas (ITM's), bem como novas formas de gestão do trabalho. Esse período marcou a tentativa da indústria automobilística instalada no Brasil de produzir o chamado “carro mundial” com vistas ao acesso ao mercado mundial, uma vez que a economia brasileira enfrentava uma profunda crise (TAUILE, 1986; CARVALHO, 1987).

Além da incorporação de tecnologias baseadas na microeletrônica, como as máquinas-ferramentas de controle numérico e os sistemas de desenho e manufatura acompanhados por computador (CAD/CAM), foram também adotadas mudanças organizacionais que haviam sido adotadas alhures, em particular no Japão, tais como o *just-in-time*, a produção em célula e o

aprofundamento do controle de qualidade. Na verdade, a transposição de modelos sempre foi difícil. Não seria diferente com as tentativas de implantação de técnicas originárias do Japão em ambiente brasileiro, principalmente considerando-se a tradição de autoritarismo nas relações de trabalho no Brasil (LEITE, 1994; DRUCK, 1999).

Entretanto, até princípios da década de noventa o processo de reestruturação não conseguiu generalizar-se nem mesmo nos setores mais avançados da indústria ambientada em solo brasileiro. Na realidade, o ano de 1989 constituiu-se em marco de referência para um conjunto de mudanças profundas na sociedade brasileira, dentre as quais o processo de reestruturação produtiva. As referências aludidas são as derrotas da esquerda mundial, com a derrocada do chamado socialismo real, e da esquerda política e sindical brasileira, com o insucesso eleitoral do candidato das forças populares no mesmo ano. Além de tal situação adversa, o aprofundamento da crise econômica, no início da década de noventa, constituiu-se em forte condicionante do processo de reestruturação que seria implantado ao longo da década, pois tendeu a erodir o poder sindical, fazendo com que paulatinamente o movimento sindical adotasse uma postura defensiva, tendo em vista principalmente a manutenção dos empregos dos seus filiados.

A inserção no novo ambiente então em vigência em âmbito mundial, há cerca de duas décadas, segundo o discurso oficial, deveria ancorar-se na elevação do conteúdo tecnológico da produção nacional. Daí a construção política da necessidade de um “choque de competitividade na economia brasileira”. Efetivamente, a partir do início da década de noventa houve uma forte pressão governamental para que houvesse modernização das empresas. A idéia era que a reestruturação não deveria cingir-se a meras ações empresariais adotando inovações tecnológicas e/ou organizacionais, mas que deveria adquirir caráter sistêmico, por isso era necessária a atuação governamental no sentido de desencadear tal processo. Para tanto, em meados de 1990, o Plano Collor I além promover a política de abertura, conforme já abordado no item 4.2, adotou um conjunto de medidas sob a denominação de “Diretrizes Gerais para a Política Industrial e de Comércio Exterior” (PICE). Constituíam instrumentos da nova política: O Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica (PACTI), o Programa de Competitividade Industrial (PCI) e o Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP), além dos Grupos Executivos de Políticas Setoriais com vistas à ação articulada do Estado e representações do empresariado e dos trabalhadores para a promoção da reestruturação setorialmente.

Na realidade, o conjunto de políticas adotadas, em especial a abertura acelerada da economia, promoveu o aprofundamento da crise preexistente sobretudo em decorrência da incapacidade da indústria sediada no Brasil, em especial a de capital nacional, não poder fazer face à concorrência com os produtos que tiveram as importações facilitadas pela redução drástica das tarifas de importações. Logo, os resultados não intencionais das ações governamentais foram o aprofundamento da crise e a ampliação do desemprego. Na realidade, tanto os resultados intencionais quanto os não intencionais seriam fundamentais para o aprofundamento da reestruturação. Tanto o empresariado foi forçado a adotar medidas reestruturantes quanto os trabalhadores, diante da crise, passaram a uma posição defensiva. Referindo-se a este período, afirma Alves (2005, p. 191): “Sob a era neoliberal, a resistência operária tende a adquirir, em maior ou menor proporção, uma nova feição de cariz neocorporativo – um ‘defensivismo de novo tipo’”.

Na realidade, foi com o início do governo de Fernando Henrique Cardoso que a reestruturação adquiriu maior celeridade. O conjunto de políticas de cunho liberal que nortearam a estabilização monetária, a abertura comercial e a reforma do Estado constituiu-se em poderoso instrumento para a valorização de capitais e a uma breve retomada do crescimento econômico, no curto período de 1994 a 1998, no Brasil. Ao mesmo tempo, uma série de medidas legais adotadas em simultaneidade à situação de crise econômica e desemprego forçaram os trabalhadores a aceitarem a reestruturação, em muitos casos na condição de co-partícipes (ALVES, 2005).

A partir deste momento, a situação tornou-se mais propícia para que as empresas focassem a redução de custos articuladamente à busca da qualidade e da produtividade para fazer face ao ambiente competitivo em que se encontravam. As ações empreendidas implicaram na formação de novas formas de organização e de gestão do trabalho e da produção.

As novas formas de organização e gestão do trabalho estiveram centradas na “captura da subjetividade operária”, logo para a integração dos trabalhadores aos objetivos de ampliação da participação da empresa no respectivo setor de atuação. As ações empresariais visavam à substituição das negociações com os sindicatos atuantes por ramo produtivo pelas negociações apenas no âmbito da empresa, pois tal substituição constituía uma maneira mais segura de obter mais facilmente uma “ação cooperativa” dos trabalhadores. Para promover a pretendida postura cooperativa dos trabalhadores, as políticas de treinamento dos trabalhadores deixaram de se restringir ao caráter meramente técnico e operacional e passaram a ter um maior teor

“motivacional” explicitando o “sentido manipulatório” das novas políticas de “treinamento” empreendidas pelas empresas (ALVES, 2005, p. 232).

No Brasil, como algures, a idéia de relacionamento “cooperativo” dos trabalhadores com a empresa não ocorreu paralelamente a ações de efetiva cooperação. Concretamente, as ações do empresariado pretendiam não somente a redução da ação dos sindicatos, mas também o afastamento, por via de demissão, dos trabalhadores identificados com essas instituições. Além disso, ao menos nos setores de ponta da indústria nacional foi adotada uma política de divisão dos trabalhadores entre um segmento de estáveis e um de não estáveis, significando que a pretensão do empresariado era, preferencialmente, o envolvimento individual dos trabalhadores com a empresa. Assim, no ambiente interno da empresa existia um segmento de trabalhadores que podia usufruir de melhores condições de trabalho e remuneração com a política de “cooperação”, enquanto os integrantes do outro segmento além de não desfrutarem da mesma situação, eram passíveis de dispensa ao sabor das “necessidades” de adequação do quadro de trabalhadores à flutuação da demanda.

Entretanto, durante a década de noventa ocorreu também uma série de mudanças na legislação do trabalho, conforme já abordado no item 4.3, que promoveu a introdução de uma nova forma de flexibilidade ao historicamente flexível mercado de trabalho brasileiro. A nova flexibilização atingiu também o segmento que, a princípio, seria estável – o segmento com os maiores requisitos de qualificação. A flexibilidade historicamente existente no Brasil era considerada de caráter estrutural e consistia na adequação da quantidade de trabalhadores, especialmente os de menor qualificação, às flutuações da demanda. A nova flexibilidade a princípio fora introduzida pela negociação coletiva entre trabalhadores e empresariado. Entretanto, a nova legislação promoveu uma nova flexibilização da alocação da força de trabalho, da remuneração, da jornada de trabalho e incentivou solução direta dos conflitos. Esta nova flexibilização além de não haver deixado incólumes inclusive os segmentos mais qualificados e organizados da classe trabalhadora, promoveu o “enfraquecimento do estatuto salarial”, precarizou os níveis de remuneração e as condições de trabalho e aprofundou a fragmentação da classe trabalhadora.

Além de novas formas de organização e gestão do trabalho, ocorreu também a adoção de novas formas de organização da produção, dando forma a um padrão produtivo e de acumulação com maior nível de flexibilidade. À instauração de um modelo de acumulação mais flexível, sem dúvida, foi importante a introdução de tecnologias de base microeletrônica. Entretanto, durante a

década de noventa, o aspecto mais saliente de tal modelo de acumulação foi a “descentralização produtiva” que esteve baseada na deslocalização industrial e, principalmente, na terceirização.

A terceirização acompanha o processo de industrialização brasileira. No caso específico da indústria automobilística, ela esteve presente desde o início, com a organização do complexo automotivo articulando montadoras e fabricantes de autopeças em área geográfica bem delimitada. Um outro caso destacado ocorreu também no setor de papel e celulose ainda nos anos oitenta (ALVES, 2005, p. 204). Entretanto, a terceirização predominante em período anterior à década de noventa ocorria principalmente em atividades de apoio, enquanto a partir de então passaram a envolver diretamente as atividades produtivas. Na realidade, as atividades passaram por um processo de desverticalização, porém segundo propósitos estratégicos.

A terceirização implicou, no caso da indústria automobilística, a organização de uma rede de subcontratação que envolveu firmas de distintos tamanhos, englobando desde grandes até empresas de menor porte. Para garantia da qualidade dos produtos foi necessária, em muitos casos, a qualificação dos fornecedores, bem como a utilização do *just-in-time* externo. Concretamente, a nova estratégia de terceirização possibilitou que houvesse a manutenção da hierarquia das grandes corporações no setor, ao mesmo tempo em que era obtida a redução dos custos pela transferência de atividades não estratégicas para os elos mais longínquos da cadeia de produção.

Na realidade, os processos de terceirização e de realocação industrial não se restringiram ao setor automobilístico, mas disseminaram-se pelos mais variados setores produtivos, tanto os reconhecidamente mais “dinâmicos” quanto os ditos “tradicionais”. Com vistas à estratégia de redução de custos, indústrias dos setores têxtil e calçadista saíram dos estados de São Paulo e do Rio Grande do Sul para instalarem-se em estados nordestinos com vistas a benefícios fiscais, níveis salariais mais baixos e a presença de sindicatos com menor nível de organização do que os prevaescentes nos locais de origem dos estabelecimentos. Já a realocação no caso dos setores mais modernos como o metal mecânico e o eletrônico ocorreu principalmente da grande São Paulo para o interior paulista ou para outros estados do Sudeste ou do Sul do país (ALVES, 2005, p. 202). Então, torna-se claro que os processos de terceirização e realocação das empresas foram fundamentais para a concretização da desestruturação da ação sindical, à medida que foi intensificada a dispersão dos trabalhadores por estabelecimentos industriais de menor porte.

É necessário esclarecer que o processo de reestruturação adquiriu abrangência para além das atividades industriais. O setor de prestação de serviços, apresentando peculiaridades relativamente à indústria, foi também fortemente reestruturado. Neste setor, o segmento bancário foi um dos que passou por mudanças significativas, sobretudo pelo fato dos seus estabelecimentos encontrarem-se distribuídos por todo o território brasileiro. No segmento bancário, o processo de informatização das agências iniciou-se na década de oitenta, porém esteve voltado à modificação da prestação de serviços no interior das próprias agências. Entretanto, na década de noventa tal processo foi profundamente modificado, promovendo alterações no espaço de prestação dos serviços e nas formas de atendimento da clientela bancária, implicando nas formas de execução do trabalho bancário. A disseminação de “terminais de atendimento” em distintos estabelecimentos não bancários e a criação de uma rede de “correspondentes bancários” constituíram-se na materialização da deslocalização da prestação de serviços bancários. Por outro lado, os “serviços de auto-atendimento” permitiram que os próprios clientes assumissem parte do trabalho antes prestado pelos trabalhadores bancários. Se a isso se acrescentar as próprias mudanças ocorridas na divisão do trabalho no interior das agências bancárias, torna-se mais fácil compreender a redução do contingente de trabalhadores bem como a precarização do trabalho bancário ao longo da década de noventa (CHAVES, 2005).

Em verdade, o processo de terceirização não se restringiu aos empreendimentos privados. O setor público também passou a fazer uso ampliado de atividades terceirizadas, sobretudo em atividades tais como segurança e limpeza. Além disso, também se passou a fazer uso de modalidades de trabalho precário como foi o caso, no setor da educação, do contrato temporário para professor substituto.

Concluindo, pode-se dizer que o processo de reestruturação ocorrido no Brasil nos diversos setores produtivos e de prestação de serviços implicou a constituição de um modelo crescentemente flexível tanto do ponto de vista da organização da produção quanto do ponto de vista da organização do trabalho. A implantação desse modelo mais flexível, em um ambiente de legislação hostil aos trabalhadores e adverso à ação sindical, promoveu a precarização dos rendimentos e das condições de uso da força de trabalho implicando numa grande fragmentação da classe trabalhadora. Por fim, deve-se destacar que, em grande medida, este processo de fragmentação esteve associado aos processos de terceirização e de realocação das atividades econômicas em âmbito nacional, com vistas à redução de custos como meio de “sobrevivência das empresas”, num momento de maior integração da economia nacional à mundial. Essa

estratégia de flexibilização da produção provocou a redistribuição das unidades produtivas no território brasileiro, em especial nos principais espaços urbanos do país – *locus* de maior concentração das atividades econômicas.

3.5 A dinâmica da estrutura econômica dos espaços urbanos brasileiros na década de noventa

O modelo de substituição de importações, conforme já abordado, resultou em um forte processo de urbanização no país. Por esse motivo, a estrutura econômica legada por esse modelo de desenvolvimento concentrou-se principalmente nos espaços mais urbanizados do país. Então, pode-se dizer que a estrutura produtiva existente no país no início dos anos noventa é representativa desse legado. Dado que o estudo neste item se propõe a apresentar a distribuição da estrutura produtiva por toda a rede urbana do país, utilizam-se como dados básicos, a distribuição do número de estabelecimentos e de empregos formais publicados pelo Ministério do Trabalho e do Emprego na Relação Anual de Informações Sociais. As composições das mesmas variáveis no ano de 2000 permitirão identificar a trajetória do modelo gestado ao longo dos anos noventa com vistas à superação do modelo substitutivo de importações.

Em 1991, 50,9% dos estabelecimentos existentes no Brasil (1.504.983) concentraram-se nos 470 municípios com maior grau de urbanização no país – as regiões metropolitanas, as regiões integradas de desenvolvimento e as capitais das unidades federativas –, indicando que apenas 8,5% do total dos municípios brasileiros concentraram naquele ano, mais da metade do aparato produtivo do país (Tabela 1). Embora as “leis” da concentração e da centralização do capital digam respeito à propriedade e não à localização dos empreendimentos, certamente, as decisões locacionais dos agentes produtivos quanto a sediar os estabelecimentos nas áreas com maior nível de urbanização basearam-se principalmente em vantagens decorrentes da aglomeração, em especial no mercado consumidor representado pela presença de um grande contingente de pessoas com capacidade de compra.

Embora a análise esteja focada nos espaços urbanos, ao menos no que concerne à distribuição do total dos estabelecimentos e dos empregos formais, esses espaços serão agrupados de modo a permitir uma visão da distribuição das variáveis em pauta segundo as grandes regiões do país. Os dados da Tabela 1 permitem constatar que em 1991, os 765.987 estabelecimentos localizados nos principais espaços urbanos do país apresentaram, do ponto de vista das grandes

regiões, a distribuição a seguir: região norte, 2,4%; Região Centro-Oeste, 6,0%; Região Nordeste, 11,5%; Região Sul, 17,6% e Região Sudeste, 62,4%. Portanto, a estrutura produtiva existente no país no início da década de 1990 encontrava-se fortemente concentrada nos espaços urbanos, sendo que especialmente naqueles situados na região sudeste do país. Para que se possa aquilatar o grau de concentração da estrutura produtiva do país, basta que a esses espaços urbanos sejam agrupados os localizados na região sul, para que se chegue a 80% dos estabelecimentos localizados nos espaços urbanos sediados em apenas duas grandes regiões do país no início dos anos noventa.

Tabela 1

Estrutura produtiva dos principais espaços urbanos brasileiros - Taxas de crescimento e distribuição espacial dos estabelecimentos e do emprego (1991 e 2000)

Principais espaços urbanos brasileiros	Estabelecimentos					Empregos				
	Total		Taxa de crescimento - período (%)	Participação relativa (%)		Total		Taxa de crescimento - período (%)	Participação relativa (%)	
	1991	2000	1991/2000	1991	2000	1991	2000	1991/2000	1991	2000
Região Norte	18.270	33.139	81,4	2,4	2,9	637.528	765.237	20,0	4,1	4,5
Manaus - AM	5.125	8.570	67,2	0,7	0,8	210.554	226.503	7,6	1,3	1,3
Região Metropolitana de Belém	8.851	12.714	43,6	1,2	1,1	257.216	292.481	13,7	1,6	1,7
Porto Velho - RO	1.924	3.728	93,8	0,3	0,3	77.134	77.113	-0,0	0,5	0,5
Macapá	597	1.977	231,2	0,1	0,2	31.131	41.033	31,8	0,2	0,2
Rio Branco - AC	1.040	2.357	126,6	0,1	0,2	41.857	53.749	28,4	0,3	0,3
Palmas		2.180			0,2		51.817			0,3
Boa Vista - RR	733	1.613	120,1	0,1	0,1	19.636	22.541	14,8	0,1	0,1
Região Nordeste	88.407	162.611	83,9	11,5	14,3	2.566.487	2.848.871	11,0	16,4	16,7
Região Metropolitana de Salvador	21.452	38.504	79,5	2,8	3,4	588.658	702.172	19,3	3,8	4,1
Região Metropolitana de Recife	21.489	33.963	58,0	2,8	3,0	591.460	621.075	5,0	3,8	3,6
Região Metropolitana de Fortaleza	16.204	31.408	93,8	2,1	2,8	419.474	495.382	18,1	2,7	2,9
Região Metropolitana de Natal	5.780	12.686	119,5	0,8	1,1	196.025	211.846	8,1	1,2	1,2
Aracaju	5.050	9.452	87,2	0,7	0,8	113.706	151.616	33,3	0,7	0,9
Grande São Luís	4.220	8.380	98,6	0,6	0,7	168.015	176.956	5,3	1,1	1,0
Maceió	5.287	9.679	83,1	0,7	0,9	164.790	156.705	-4,9	1,1	0,9
Região Metropolitana de João Pessoa	5.163	10.783	108,9	0,7	1,0	185.054	204.380	10,4	1,2	1,2
Região Integrada de Desenvolvimento de Teresina	3.762	7.756	106,2	0,5	0,7	139.305	128.739	-7,6	0,9	0,8
Região Centro-Oeste	46.168	93.771	103,1	6,0	8,3	1.125.849	1.546.248	37,3	7,2	9,1
Região Integrada de Desenvolvimento do Distrito Federal	19.362	41.503	114,4	2,5	3,7	589.071	860.548	46,1	3,8	5,0
Região Metropolitana de Goiânia	14.416	29.995	108,1	1,9	2,6	286.579	393.969	37,5	1,8	2,3
Região Metropolitana de Cuiabá	5.566	10.657	91,5	0,7	0,9	122.689	139.617	13,8	0,8	0,8
Campo Grande - MS	6.824	11.616	70,2	0,9	1,0	127.510	152.114	19,3	0,8	0,9
Região Sudeste	478.115	618.080	29,3	62,4	54,5	9.192.278	9.202.174	0,1	58,6	54,0
Região Metropolitana de São Paulo	229.108	278.445	21,5	29,9	24,6	4.749.100	4.630.809	-2,5	30,3	27,2
Região Metropolitana do Rio de Janeiro	123.030	147.887	20,2	16,1	13,0	2.355.039	2.177.076	-7,6	15,0	12,8
Região Metropolitana de Belo Horizonte	58.061	88.326	52,1	7,6	7,8	1.082.876	1.265.436	16,9	6,9	7,4
Campinas	27.535	41.802	51,8	3,6	3,7	440.368	520.269	18,1	2,8	3,1
Região Metropolitana de Vitória	14.611	26.188	79,2	1,9	2,3	260.293	289.574	11,2	1,7	1,7
Região Metropolitana da Baixada Santista	21.696	27.512	26,8	2,8	2,4	235.934	238.016	0,9	1,5	1,4
Vale do Aço	4.074	7.920	94,4	0,5	0,7	68.668	80.994	18,0	0,4	0,5
Região Sul	135.027	226.181	67,5	17,6	19,9	2.166.092	2.681.273	23,8	13,8	15,7
Região Metropolitana de Porto Alegre	47.996	72.771	51,6	6,3	6,4	884.943	953.005	7,7	5,6	5,6
Região Metropolitana de Curitiba	31.798	52.803	66,1	4,2	4,7	505.113	730.814	44,7	3,2	4,3
Região Metropolitana de Florianópolis	9.996	18.739	87,5	1,3	1,7	190.341	232.822	22,3	1,2	1,4
Região Metropolitana do Norte/Nordeste Catarinense	10.441	17.733	69,8	1,4	1,6	171.679	206.001	20,0	1,1	1,2
Região Metropolitana de Londrina	8.507	15.009	76,4	1,1	1,3	101.080	128.596	27,2	0,6	0,8
Região Metropolitana do Vale do Itajaí	8.709	15.266	75,3	1,1	1,3	127.734	156.276	22,3	0,8	0,9
Região Metropolitana de Maringá	6.160	11.400	85,1	0,8	1,0	65.972	94.839	43,8	0,4	0,6
Carbonífera	3.533	6.513	84,3	0,5	0,6	46.500	58.679	26,2	0,3	0,3
Região Metropolitana Foz do Itajaí	4.502	9.611	113,5	0,6	0,8	39.489	68.703	74,0	0,3	0,4
Tubarão	3.385	6.336	87,2	0,4	0,6	33.241	51.538	55,0	0,2	0,3
Espaços urbanos brasileiros	765.987	1.133.782	48,0	100,0	100,0	15.688.234	17.043.803	8,6	100,0	100,0
Brasil	1.504.983	2.238.687	48,8			23.010.793	26.228.629	14,0		

Fonte: Rais/MTE, CD-ROM, 1991 e 2000. Elaboração do autor.

É importante destacar que apenas dois espaços urbanos – as Regiões Metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro – concentraram, em 1991, percentuais dos estabelecimentos existentes no conjunto dos espaços urbanos com dois dígitos – 29,9% e 16,1%, respectivamente. Isso significa que apenas duas regiões metropolitanas concentraram nesse ano 46% do total dos estabelecimentos do país. Na Região Sudeste, os demais espaços urbanos, à exceção da Região Metropolitana do Vale do Aço, também apresentaram parcelas significativas do total dos estabelecimentos presentes nos espaços urbanos brasileiros. A citada região metropolitana foi a única na Região Sudeste com parcela dos estabelecimentos inferior a 1%. As demais detiveram partes alíquotas significativas: Vitória, aproximadamente 2%; Baixada Santista, quase 3%; Campinas, 3,6% e Belo Horizonte, 7,6%.

Na Região Sul, aquela com a segunda maior participação relativa, seis de suas regiões metropolitanas tiveram participações na casa de um dígito. As parcelas mais significativas foram as apresentadas pelas regiões metropolitanas de Porto Alegre (6,3%) e Curitiba (4,2%). Oscilando na faixa de 1,1%, casos de Londrina e Vale do Itajaí, a 1,4%, caso de Norte/Nordeste catarinense, constaram quatro regiões metropolitanas e no intervalo de 0,4, Tubarão, a 0,8%, Maringá, outras quatro.

O Nordeste foi a grande região com a terceira maior participação, 11,5%, do número de estabelecimentos nos espaços urbanos. As regiões metropolitanas com as maiores participações foram: Fortaleza, 2,1%, e Salvador e Recife com 2,8%. Os demais espaços urbanos tiveram participações muito reduzidas, sendo a menor delas a da região integrada de desenvolvimento de Teresina com apenas 0,5%; a Grande São Luís com 0,6%; Aracaju, Maceió e João Pessoa com 0,7% e Natal com 0,8%.

Na Região Centro-Oeste, os espaços urbanos concentraram 6,0% do total dos estabelecimentos do Brasil. Dois espaços concentraram parcela expressiva dos estabelecimentos: a Região Integrada de Desenvolvimento do Distrito Federal e a Região Metropolitana de Goiânia com 2,5 e 1,9%, respectivamente. Campo Grande participou com 0,9% e a Região Metropolitana de Cuiabá com 0,7%.

A Região Norte foi aquela em que os espaços urbanos apresentaram o menor quantitativo de estabelecimentos e, portanto, a menor participação relativa no quantum dos estabelecimentos no conjunto do espaço urbano brasileiro. Apresentaram as maiores participações, a Região Metropolitana de Belém, com 1,2% e Manaus, com 0,7% dos estabelecimentos. Os demais

espaços tiveram participação ínfima: 0,1% (Região Metropolitana de Macapá, Rio Branco e Boa Vista) e 0,3% (Porto Velho). A cidade de Palmas não apresentou nenhuma informação naquele ano.

As distintas taxas de crescimento do número de estabelecimentos no período dão indicações da mudança da estrutura e da gestação de um novo perfil do aparelho produtivo do país ao longo da década de 1990. Na realidade, o incremento de estabelecimentos pode significar tanto a legalização de novos empreendimentos, a legalização de alguns que existiam à margem da legislação, bem como a ação combinada de ambos os movimentos. O que quer que tenha predominado, representa em instância última o resultado das decisões de agentes produtivos quanto à criação e/ou legalização de empreendimentos, bem como à sua localização. Assim, apresenta-se como resultado da luta entre agentes empresariais que concorrem entre si, bem como entre segmentos empresariais buscando situações de uso da força de trabalho que se mostrem mais favoráveis à acumulação de riqueza.

Todos os espaços urbanos apresentaram crescimento do número de estabelecimentos no período 1991/2000. Entretanto, tal crescimento ocorreu de forma diferenciada, por isso do ponto de vista das grandes regiões, as taxas de crescimento do número de estabelecimentos nos grandes espaços urbanos apresentaram-se do seguinte modo: 103% na Região Centro-Oeste, 84% na Região Nordeste, 81% na Região Norte, 68% na Região Sul e 29% Região Sudeste. A dinâmica de crescimento diferenciada do número de estabelecimentos produziu uma profunda modificação nas participações relativas ao final da década de noventa. Ocorreu uma acentuada perda de participação relativa dos aglomerados urbanos da Região Sudeste, de 62,4% para 54,5%, e ampliação da participação dos aglomerados das demais regiões brasileiras. A elevação mais significativa ocorreu no Centro-Oeste (de 6,0%, em 1991, para 8,3%, em 2000). No Nordeste, a mudança foi de 11,5 para 14,3%. No Norte, de 2,4 para 2,9% e no Sul de 17,6 para 19,9%. Então, ao se focar os espaços urbanos na perspectiva das suas participações nas grandes regiões, percebe-se que ao longo da década de noventa ocorreu uma desconcentração das unidades produtivas nos espaços urbanos da Região Sudeste, possibilitando a ampliação da participação nas demais regiões brasileiras.

Chama a atenção o fato das taxas de crescimento do número de estabelecimentos haver apresentado, por um lado, uma grande dispersão e, por outro, que as menores taxas tenham ocorrido nas principais aglomerações urbanas do país: as Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro, ambas com incremento de pouco mais de 20% ao longo dos nove anos

compreendidos de 1991 a 2000. Tal performance fez com que tais regiões metropolitanas, embora continuassem detendo parcela expressiva dos estabelecimentos, perdessem, comparativamente ao primeiro ano da série do estudo, participação relativa no quantitativo dos estabelecimentos do conjunto dos espaços urbanos brasileiros. A Região Metropolitana de São Paulo experimentou redução de aproximadamente 30% para 25% e a do Rio de Janeiro de 16% para 13%. Vale destacar que além dessas regiões metropolitanas, apenas a Baixada Santista também perdeu importância relativa comparativamente a 1991. Logo, constata-se tanto desconcentração das unidades produtivas entre as grandes regiões quanto internamente à própria Região Sudeste, uma vez que as outras quatro regiões metropolitanas – Belo Horizonte, Campinas, Vitória e Vale do Aço – experimentaram ampliação absoluta e relativa do número de estabelecimentos, constituindo-se em espaços preferenciais à localização comparativamente aos principais aglomerados urbanos do país. Somente para evitar que as Regiões Metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro sejam tomadas como de igual importância destaca-se apenas que a relação entre as quantidades de estabelecimentos nesses dois aglomerados urbanos é da ordem de dois para um, significando que a Região Metropolitana de São Paulo tem exercido papel superlativo quando comparada com qualquer outro aglomerado urbano – metropolitano ou não – do país.

Na Região Centro-Oeste, em decorrência das elevadas taxas de crescimento do número de estabelecimentos – variando de 70% em Campo Grande a 114% na RIDE do Distrito Federal, todos os aglomerados urbanos em destaque ampliaram a participação relativa no número dos empreendimentos brasileiros. Na Região Nordeste a taxa do crescimento do conjunto dos espaços urbanos foi a terceira mais elevada dentre as regiões brasileiras – aproximadamente 84% -, sendo a mais baixa registrada na Região Metropolitana de Recife, 58%, e a mais elevada em Natal, 120%, de maneira que todos os aglomerados urbanos também ganharam importância relativa comparativamente ao total do Brasil. Na Região Norte, três aglomerados ostentaram as mais elevadas taxas de crescimento do número total de estabelecimentos, Boa Vista, Rio Branco e Macapá. O resultado foi que, à exceção da Região Metropolitana de Belém, os espaços urbanos da Região Norte ganharam pontos percentuais de participação no conjunto dos empreendimentos. Ainda com relação à dinâmica de crescimento do número de unidades produtivas e de prestação de serviços, destaca-se que na Região Sul as taxas variaram de 52%, na Região Metropolitana de Porto Alegre, a 114%, na Região Metropolitana de Foz do Itajaí, fazendo com que a totalidade

dos espaços urbanos na Região Sul também lograssem aumento absoluto e expansão relativa do número de empreendimentos.

A década de noventa constituiu-se em um período em que se efetivou um processo de desconcentração das unidades produtivas e de prestação de serviços do Sudeste comparativamente às demais regiões brasileiras e internamente à própria Região Sudeste, em decorrência da considerável perda de participação relativa dos principais aglomerados urbanos do país – as Regiões Metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro –, enquanto os demais ganharam participação.

Para ampliar a visão sobre a estrutura produtiva do país e a sua capacidade de geração de postos de trabalho, destacam-se, a seguir, os empregos formais em 1991 e 2000. Em primeiro lugar, destaca-se que enquanto em 1991 a participação relativa dos espaços urbanos brasileiros no que diz respeito ao número de estabelecimentos foi de aproximadamente 51%, no concernente aos empregos, esta participação foi de pouco mais de 68% - um total de 15.688.234 empregos formais num universo de 23.010.793 -, indicando que os espaços urbanos sediavam os estabelecimentos de maior porte, bem como se constituíam em *locus* em que, por decorrência da maior aglomeração e das pressões sociais e políticas exercidas, as relações de trabalho apresentavam maior grau de formalidade.

A participação proporcional dos espaços urbanos nos 15,7 milhões de empregos segundo as grandes regiões, no ano de 1991, foi a seguinte: Sudeste (58,6%), Nordeste (16,4%), Sul (13,8%), Centro-Oeste (7,2%) e Norte (4,1%).

Destacando-se os espaços urbanos nas grandes regiões, constata-se novamente que a grande concentração dos empregos na Região Sudeste deveu-se mais uma vez ao caráter superlativo da Região de São Paulo, como 30,3%, e do expressivo peso da Região Metropolitana do Rio de Janeiro, com 15,0% dos empregos formais do país no ano em foco. À exceção da Região Metropolitana do Vale do Aço todos os grandes espaços integrantes da Região Sudeste tiveram participação considerável, daí o fato desta região deter quase 2/3 (dois terços) dos empregos dos espaços urbanos do país.

Os espaços urbanos da Região Nordeste agregaram um quantitativo que correspondeu a 16,4% dos empregos do conjunto dos espaços urbanos brasileiros – a segunda maior participação relativa. As participações mais elevadas foram das Regiões Metropolitanas de Salvador e Recife com 3,8% cada uma. Ademais, exclusive a Região Metropolitana de Aracaju e a Região Integrada de Desenvolvimento de Teresina, com participações inferiores a 1%, os demais espaços

urbanos, inclusive a Região Metropolitana de Natal, tiveram participação entre 1,1 e 1,2% do total dos empregos das áreas mais urbanizadas do país.

A terceira posição quanto à composição do emprego foi ocupada pelo conjunto dos espaços urbanos da Região Sul. Nesta, as posições mais elevadas foram das Regiões Metropolitanas de Porto Alegre, com 5,6%, e de Curitiba, com 3,2% dos empregos. Duas tiveram participações pouco superiores a 1,% e as demais, participações que variaram de 0,2%, caso da Região Metropolitana de Foz do Itajaí, a 0,8%, caso da Região Metropolitana do Vale do Itajaí. A inversão de posições entre o Nordeste e o Sul deveu-se ao fato do tamanho médio dos estabelecimentos ser maior na primeira região do que na segunda.

A quarta posição foi detida pelo aglomerado de espaços urbanos do Centro-Oeste. É digno de nota, o fato de que apenas um aglomerado – a RIDE do Distrito Federal – reuniu mais da metade dos empregos de toda a região – 3,8% de um total de 7,2%. A Região Metropolitana de Goiânia deteve 1,8% e o restante foi igualmente distribuído entre os espaços urbanos de Cuiabá e Campo Grande.

Finalizando a descrição sobre as posições relativas no que diz respeito aos empregos formais, destaca-se que os espaços urbanos da Região Norte reuniram pouco mais de 4,0% dos empregos, sendo que apenas dois aglomerados – Manaus e Região Metropolitana de Belém – detiveram mais de 70% dos empregos do conjunto. Os demais aglomerados detiveram entre 0,1% - Boa Vista – e 0,5% - Porto Velho.

Embora não se possa estabelecer nenhuma relação mecânica entre número de estabelecimentos e número de empregos, percebe-se que, de modo geral, os resultados alusivos ao emprego revelaram uma distribuição do emprego em âmbito regional semelhante à observada para o caso dos estabelecimentos. Os resultados regionais na verdade apenas reforçaram a hierarquia dos espaços urbanos brasileiros, onde as Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro detêm as posições mais elevadas da hierarquia. Mais uma vez, a ressalva é que a primeira deteve aproximadamente o dobro dos estabelecimentos e dos empregos existentes na segunda, e em posição bem mais distante esteve a Região Metropolitana de Porto Alegre concentrando cerca da metade dos valores existentes no Rio de Janeiro. Em seguida, com aproximadamente dois terços dos empregos existentes na Região Metropolitana de Porto Alegre aparecem os seguintes espaços urbanos: Regiões Metropolitanas de Salvador e Recife e a Região Integrada de Desenvolvimento do Distrito Federal. Resumindo, a distribuição do emprego segundo os espaços urbanos brasileiros em 1991 é reveladora de uma estrutura urbana fortemente

hierarquizada não somente quanto ao emprego, mas também quanto à localização dos estabelecimentos e de produção de riqueza.

Na verdade, as decisões dos agentes produtivos e de prestação de serviços, ao mesmo tempo em que implicaram uma modificação na estrutura produtiva, implicaram também uma modificação na estrutura da composição do emprego em escala nacional. As taxas de crescimento dos empregos no período sinalizam claramente para a composição do emprego existente ao final de aproximadamente uma década.

Uma primeira observação a ser feita é que enquanto a taxa de crescimento do emprego formal no Brasil foi de 14,% ao longo do período 1991/2000, no caso do conjunto dos espaços urbanos foi de apenas 8,6%, indicando que embora tais espaços tenham mantido elevada concentração dos empregos, 65,0%, perderam importância na composição do emprego comparativamente às áreas menos urbanizadas do país. Esta constatação é de notável importância, pois revela que os espaços mais urbanizados, tradicionalmente os *loci* preferenciais de alocação das unidades de produção, sofreram impacto negativo quanto ao assalariamento durante a década de noventa.

Vale destacar também que, sem exceção, todos os espaços urbanos ao longo dos anos noventa exibiram taxas de crescimento do emprego inferiores à dos estabelecimentos. Porém mais significativo ainda é o fato de que em quatro espaços metropolitanos, dentre os quais os que ocupam a hierarquia da rede urbana do país, apresentaram destruição de empregos formais. A Região Metropolitana do Rio de Janeiro ladeou a RIDE de Teresina com o maior decréscimo do emprego, 7,6% ao longo da década. Além destes, apresentaram decréscimos no mesmo período, as Região Metropolitana de Maceió, 4,9%, e a de São Paulo, 2,5%.

A relação dos oito aglomerados com as mais elevadas taxas de crescimento – de 31 a 74% – do emprego formal no período é a que segue: Região Metropolitana de Macapá (Região Norte), Região Metropolitana de Aracaju (Região Nordeste), RIDE do Distrito Federal e Região Metropolitana de Goiânia (Região Centro-Oeste) e Regiões Metropolitanas de Curitiba, Maringá, Tubarão e Foz do Itajaí (Região Sul). As dinâmicas diferenciadas dos distintos agrupamentos urbanos produziram, no âmbito das grandes regiões, as seguintes performances no período 1991/2000: Região Sudeste (0,1%), Região Nordeste (11,0%), Região Norte (20,0%), Região Sul (23,8%) e Região Centro-Oeste (37,3%).

A decorrência de tais dinâmicas de crescimento do emprego foi a ocorrência, no contexto das grandes regiões, da modificação das participações na composição do emprego. A Região

Sudeste foi a única a perder posição na composição do emprego, passando de uma participação de 58,6%, em 1991, para 54,0%, em 2000. Na Região Nordeste, ocorreu um pequeno ganho de posição relativa pois a participação no emprego fora de 16,4% e passou para 16,7% nos citados anos. Na Região Norte, ocorreu processo semelhante, tendo a participação passado de 4,1%, no primeiro ano, para 4,5%, no último. Na Região Sul o incremento da participação foi bem mais significativo, visto que havia participado com 13,8% dos empregos em 1991 e passou para 15,7% em 2000. Por fim, na Região Centro-Oeste ocorreu a mudança mais significativa, uma vez que a participação na composição do emprego foi modificada de 7,2% para 9,1%.

Verifica-se que a perda de posição na composição do emprego na Região Sudeste comparativamente às demais deveu-se essencialmente às performances dos empregos nas Regiões Metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo. Ao mesmo tempo ocorreu também um processo de desconcentração do emprego no interior da própria Região Sudeste, pois enquanto tais Regiões Metropolitanas juntamente com a Baixada Santista tiveram suas parcelas na composição do emprego reduzidas, as demais empreenderam ampliação na composição do emprego.

Na Região Sul, seu maior espaço urbano, a Região Metropolitana de Porto Alegre, foi a que obteve a pior taxa de crescimento no período 1991/2000, razão pela qual foi o único aglomerado urbano que na referida grande região perdeu posição relativa na composição do emprego. No Centro-Oeste, todos os espaços urbanos conseguiram ampliar suas participações no emprego, sendo que as melhores performances ocorreram exatamente nas suas áreas urbanas principais – a RIDE do Distrito Federal e a Região Metropolitana de Goiânia.

Na Região Nordeste, três espaços perderam participação na composição do emprego: a RIDE de Teresina e as Regiões Metropolitanas de Maceió, da Grande São Luís e de Recife. A Região Metropolitana de Natal manteve inalterado o nível de participação (1,2%) e os demais espaços urbanos lograram ganho de participação. Por fim, na Região Norte, as dinâmicas de crescimento dos empregos fizeram com que apenas a Região Metropolitana de Belém alcançasse uma pequena elevação no emprego total, enquanto o crescimento dos empregos nos demais espaços permitiu tão-somente que os mesmos mantivessem, em 2000, as mesmas participações proporcionais ocorridas em 1991.

Constata-se que embora ao final da década de noventa a estrutura produtiva brasileira, representada pelo número de estabelecimentos e o número de empregos, se apresentasse ainda fortemente concentrada nos espaços urbanos sediados na Região Sudeste, é incontestável que a

dinâmica diferenciada do crescimento do número de estabelecimentos e de empregos produziu uma desconcentração da estrutura produtiva nos espaços produtivos da referida região e uma maior concentração nas demais regiões, bem como no interior da própria. Em verdade, tal desconcentração esteve fortemente associada à perda de posição das principais áreas urbanas do país – as Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro – demonstrando que o movimento desconcentraccionista atingiu mais contundentemente as áreas mais industrializadas do país.

Uma vez abordada a distribuição das unidades de produção e dos empregos formais entre os espaços urbanos do país, aborda-se, a seguir, o porte ou tamanho das mencionadas unidades de produção, considerando-se o número de pessoas empregadas por estabelecimento.

A Tabela 2 permite constatar que a estrutura de produção existente no Brasil no início da década de noventa era, do ponto de vista quantitativo, composta essencialmente por microestabelecimentos. Neste ano, dos 1.504.983 estabelecimentos com existência legal no Brasil, aproximadamente 83% eram microempresas – estabelecimentos com até nove empregados. Os pequenos estabelecimentos – com 9 a 49 empregados – representaram 13,3%, os de porte médio – de 50 a 99 empregados – participaram com 1,8% e os grandes empreendimentos – estabelecimentos com mais de 100 empregados – representaram apenas 2,0% do total dos estabelecimentos existentes no país no ano. No mesmo ano, no conjunto dos grandes espaços urbanos brasileiros, os 765.987 estabelecimentos ali existentes também foram em ampla maioria compostos pelos microemprendimentos - 79,4% desse total, portanto em proporção um pouco menor do que a que vigorou no conjunto do país. De outra parte, os pequenos, médios e grandes estabelecimentos representaram proporções superiores às existentes no conjunto do país, quais sejam, 15,7%, 2,5% e 2,8%, respectivamente.

Não convém proceder a uma exposição exaustiva sobre a composição dos estabelecimentos segundo os tamanhos nos âmbitos das grandes regiões e dos grandes espaços urbanos do Brasil, por isso serão postos em destaque apenas uma seleção das informações presentes na Tabela 2.

Em primeiro lugar, põe-se em relevo que nas regiões Sul, Centro-Oeste e Sudeste ocorreram as mais elevadas proporções de microemprendimentos no total dos estabelecimentos em 1991, enquanto nas regiões Nordeste e Norte ocorreram as proporções mais baixas. Por outro lado, estas últimas regiões apresentaram também maior intensidade de pequenos, médios e grandes estabelecimentos comparativamente às outras três grandes regiões. Na realidade, seria

possível apresentar uma visão detalhada sobre a composição dos estabelecimentos. Entretanto, para tal seria necessário apresentar os dados segundo setores e subsetores produtivos, o que não caberia nesta pesquisa.

Tabela 2

Estrutura produtiva dos principais espaços urbanos brasileiros - Total e composição dos estabelecimentos e do emprego segundo o tamanho das empresas (1991 e 2000)

Principais espaços urbanos brasileiros	Anos																			
	1991									2000										
	Estabelecimentos					Empregos					Estabelecimentos					Empregos				
	Total	% estabelecimentos/ tamanho de empresa				Total	% empregos/tamanho de empresa				Total	% estabelecimentos/ tamanho de empresa				Total	% empregos/tamanho de empresa			
Microempresa		Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Microempresa		Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Microempresa		Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Microempresa		Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	
Região Norte	18.270	72,0	19,7	3,7	4,7	637.528	6,2	11,7	7,3	74,8	33.139	77,1	17,4	2,5	3,1	765.237	9,6	14,9	7,4	68,1
Manaus - AM	5.125	66,1	22,6	4,5	6,8	210.554	5,2	11,8	7,8	75,2	8.570	72,4	20,2	3,1	4,3	226.503	8,3	15,8	8,2	67,7
Região Metropolitana de Belém	8.851	73,9	18,9	3,3	3,9	257.216	7,7	13,2	7,9	71,3	12.714	76,8	17,8	2,3	3,1	292.481	10,0	15,0	7,0	68,1
Porto Velho - RO	1.924	76,9	16,4	3,3	3,3	77.134	5,1	8,2	5,6	81,2	3.728	83,4	13,1	1,6	1,8	77.113	10,2	12,3	5,4	72,0
Macapá	597	69,2	20,6	4,9	5,4	31.131	3,4	8,6	6,5	81,5	1.977	79,2	15,9	2,9	2,0	41.033	10,4	14,7	9,6	65,3
Rio Branco - AC	1.040	73,7	18,9	2,9	4,5	41.857	5,1	10,0	5,1	79,8	2.357	80,0	15,5	1,8	2,7	53.749	9,4	13,2	5,5	71,9
Palmas											2.180	83,5	12,2	2,3	2,0	51.817	8,1	9,9	6,5	75,5
Boa Vista - RR	733	77,2	17,9	2,7	2,2	19.636	7,3	14,1	7,1	71,6	1.613	83,3	13,0	2,2	1,5	22.541	14,7	17,9	11,0	56,5
Região Nordeste	88.407	76,3	17,5	2,7	3,5	2.566.487	7,5	12,3	6,4	73,8	162.611	81,3	14,9	1,9	2,0	2.848.871	12,6	16,7	7,4	63,4
Região Metropolitana de Salvador	21.452	77,3	17,0	2,4	3,4	588.658	8,1	12,5	6,0	73,4	38.504	81,7	14,6	1,7	2,0	702.172	12,3	15,4	6,4	65,9
Região Metropolitana de Recife	21.489	75,6	18,2	2,9	3,3	591.460	8,1	13,4	7,2	71,3	33.963	79,7	16,3	2,0	2,0	621.075	12,6	17,7	7,6	62,1
Região Metropolitana de Fortaleza	16.204	76,3	17,4	2,9	3,4	419.474	8,1	14,3	7,8	69,7	31.408	81,1	15,1	1,9	1,8	495.382	13,5	19,0	8,4	59,1
Região Metropolitana de Natal	5.780	78,0	15,9	2,4	3,7	196.025	6,2	9,3	5,0	79,5	12.686	81,8	15,0	1,6	1,6	211.846	13,0	17,2	6,7	63,1
Aracaju	5.050	77,0	17,1	2,4	3,5	113.706	9,2	15,4	7,2	68,2	9.452	82,5	13,7	1,7	2,0	151.616	13,1	16,4	7,4	63,1
Grande São Luís	4.220	72,8	19,4	3,5	4,3	168.015	5,4	10,0	6,3	78,4	8.380	80,1	15,1	2,2	2,6	176.956	10,2	14,3	7,4	68,1
Maceió	5.287	75,2	18,1	2,9	3,8	164.790	6,9	12,0	6,4	74,7	9.679	82,1	14,1	1,9	2,0	156.705	13,6	16,9	8,2	61,3
Região Metropolitana de João Pessoa	5.163	77,4	17,1	2,3	3,3	185.054	5,9	10,0	4,5	79,7	10.783	83,9	12,6	1,7	1,8	204.380	11,6	12,7	6,4	69,2
Região Integrada de Desenvolvimento de Teresina	3.762	76,1	16,9	2,8	4,2	139.305	5,5	9,1	5,4	80,0	7.756	80,4	15,2	2,3	2,1	128.739	13,1	18,2	9,6	59,2
Região Centro-Oeste	46.168	80,5	15,0	2,0	2,4	1.125.849	8,4	12,3	5,7	73,5	93.771	84,2	12,9	1,5	1,4	1.546.248	12,6	15,0	6,0	66,5
Região Integrada de Desenvolvimento do Distrito Federal	19.362	81,1	14,3	2,0	2,6	589.071	6,7	9,6	4,4	79,3	41.503	84,7	12,4	1,4	1,5	860.548	10,1	11,6	4,6	73,7
Região Metropolitana de Goiânia	14.416	79,5	16,1	2,1	2,3	286.579	10,3	16,0	7,3	66,4	29.995	83,8	13,4	1,5	1,3	393.969	16,1	19,9	7,6	56,5
Região Metropolitana de Cuiabá	5.566	79,4	16,0	2,5	2,1	122.689	9,7	14,1	7,8	68,4	10.657	82,6	14,1	1,7	1,5	139.617	16,1	20,7	9,1	54,1
Campo Grande - MS	6.824	81,9	14,1	1,7	2,3	127.510	10,9	15,1	6,4	67,7	11.616	85,0	12,3	1,3	1,4	152.114	15,6	17,8	6,7	59,9
Região Sudeste	478.115	79,5	15,7	2,3	2,5	9.192.278	11,1	16,6	8,3	64,1	618.080	81,4	15,1	1,8	1,7	9.202.174	14,8	19,9	8,4	56,9
Região Metropolitana de São Paulo	229.108	78,1	16,7	2,5	2,7	4.749.100	10,3	16,5	8,5	64,7	278.445	79,6	16,5	2,0	1,9	4.630.809	13,5	19,6	8,5	58,4
Região Metropolitana do Rio de Janeiro	123.030	79,8	15,6	2,2	2,4	2.355.039	11,6	16,5	8,1	63,8	147.887	81,1	15,4	1,8	1,7	2.177.076	15,4	20,4	8,5	55,7
Região Metropolitana de Belo Horizonte	58.061	81,4	14,5	1,9	2,2	1.082.876	10,5	15,6	7,2	66,7	88.326	83,6	13,5	1,5	1,5	1.265.436	14,5	18,0	7,1	60,4
Campinas	27.535	80,0	15,3	2,2	2,5	440.368	12,8	19,3	9,5	58,4	41.802	82,0	14,5	1,7	1,7	520.269	17,4	23,0	9,7	49,9
Região Metropolitana de Vitória	14.611	81,8	14,0	2,1	2,1	260.293	11,4	15,9	7,9	64,8	26.188	84,7	12,8	1,3	1,1	289.574	19,2	22,4	8,2	50,2
Região Metropolitana da Baixada Santista	21.696	85,9	11,4	1,4	1,2	235.934	19,2	20,7	9,0	51,1	27.512	88,1	9,9	1,1	0,9	238.016	24,6	21,8	9,1	44,5
Vale do Aço	4.074	85,6	11,5	1,2	1,7	68.668	11,3	13,6	4,8	70,3	7.920	87,1	10,9	1,1	0,9	80.994	19,4	20,3	7,3	53,1
Região Sul	135.027	81,5	14,2	2,0	2,2	2.166.092	12,4	17,8	8,9	60,9	226.181	84,9	12,4	1,4	1,3	2.681.273	17,5	20,2	8,3	53,9
Região Metropolitana de Porto Alegre	47.996	81,0	14,4	2,1	2,5	884.943	10,5	15,8	8,1	65,6	72.771	85,0	11,9	1,6	1,5	953.005	15,2	17,8	8,1	58,9
Região Metropolitana de Curitiba	31.798	80,7	14,8	2,2	2,2	505.113	13,1	18,8	9,7	58,4	52.803	83,5	13,5	1,5	1,5	730.814	15,4	19,0	7,4	58,1
Região Metropolitana de Florianópolis	9.996	83,2	12,9	1,7	2,2	190.341	10,9	13,4	6,1	69,6	18.739	86,2	11,5	1,2	1,1	232.822	17,5	17,6	7,1	57,8
Região Metropolitana do Norte/Nordeste Catarinense	10.441	81,4	14,1	2,0	2,5	171.679	12,2	17,1	8,8	61,9	17.733	83,9	13,0	1,5	1,6	206.001	18,3	21,7	9,0	51,1
Região Metropolitana de Londrina	8.507	81,7	14,9	1,7	1,7	101.080	17,4	25,0	10,2	47,3	15.009	86,5	11,4	1,2	0,9	128.596	24,6	25,2	9,8	40,4
Região Metropolitana do Vale do Itajaí	8.709	81,5	14,2	2,0	2,2	127.734	13,4	19,3	9,8	57,5	15.266	83,1	14,1	1,4	1,3	156.276	20,4	27,1	9,8	42,7
Região Metropolitana de Maringá	6.160	83,0	13,8	1,7	1,5	65.972	19,0	25,0	10,8	45,2	11.400	86,5	11,3	1,3	0,9	94.839	24,6	25,2	11,0	39,2
Carbonífera	3.533	81,1	13,8	2,7	2,4	46.500	14,2	21,0	14,8	50,1	6.513	84,7	12,4	1,7	1,3	58.679	22,4	28,0	13,1	36,5
Região Metropolitana Foz do Itajaí	4.502	84,5	12,8	1,4	1,4	39.489	21,9	28,2	11,6	38,3	9.611	87,5	10,9	0,8	0,8	68.703	28,4	28,1	7,6	35,9
Tubarão	3.385	85,9	10,9	1,6	1,6	33.241	20,0	22,6	10,8	46,6	6.336	86,3	11,3	1,3	1,1	51.538	26,3	26,8	11,1	35,8
Espaços urbanos brasileiros	765.987	79,4	15,7	2,3	2,6	15.688.234	10,3	15,5	7,8	66,4	1.133.782	82,2	14,4	1,7	1,7	17.043.803	14,4	18,7	8,0	58,9
Brasil	1.504.983	82,9	13,3	1,8	2,0	23.010.793	13,1	17,4	8,3	61,2	2.238.687	85,0	12,2	1,4	1,4	26.228.629	17,7	20,2	8,2	53,9

Fonte: Rais/MTE, CD-ROM, 1991 e 2000. NOTA: Microempresa (0-9); Pequena empresa (10-49); Média empresa (50-99); Grande empresa (100 ou mais pessoas empregadas). Elaboração do autor.

Com vistas à apresentação das informações no âmbito dos espaços urbanos, ressaltam-se também apenas alguns casos de maior relevância. No interior da Região Sudeste, a Região Metropolitana de São Paulo foi a que apresentou por um lado a menor proporção de microempreendimentos (78,1%) e, por outro, a maior proporção de grandes estabelecimentos (2,7%). Em situação oposta, ficou a Região Metropolitana da Baixada Santista com 85,9% e 1,7%, respectivamente, para o micro e os grandes estabelecimentos.

Na Região Sul, ocorreu algo semelhante. A Região Metropolitana de Porto Alegre – maior espaço urbano da área meridional do país – apresentou a menor parcela (81,0%) dos micro e a maior (2,5%) dos grandes empreendimentos. Por outro lado, a maior participação dos microestabelecimentos ocorreu na Região Metropolitana de Tubarão (85,9%) e a menor participação dos grandes estabelecimentos na Região Metropolitana de Foz do Itajaí (1,4%).

Na Região Centro-Oeste, foi na Região Metropolitana de Goiás em que ocorreram tanto as mais baixas participações dos micro quanto dos grandes empreendimentos. Além disso, foi em Campo Grande que aconteceu a maior participação dos micro empreendimentos e na RIDE de Brasília onde ocorreu a maior participação dos grandes estabelecimentos (2,6%).

No Nordeste, as participações dos microempreendimentos nos espaços urbanos variaram de 72,8%, na Região Metropolitana da Grande São Luís, a 78,0%, na Região Metropolitana de Natal, enquanto os grandes empreendimentos tiveram participação com proporções variando de um mínimo de 3,3%, nas Regiões Metropolitanas de Recife e João Pessoa, a um máximo de 4,3%, na Região Metropolitana da Grande São Luís. No Norte do país, as participações dos microestabelecimentos variaram de 66,1%, na Região Metropolitana de Manaus, a 77,2%, na Região Metropolitana de Boa Vista. No caso dos grandes estabelecimentos, as participações foram de 6,8% e 2,2% nos mesmos espaços urbanos, respectivamente.

Da exposição apresentada, constata-se que a estrutura produtiva brasileira, em termos do número de estabelecimentos, encontrava-se no início da década de 1990 fortemente marcada pela presença dos microempreendimentos. A análise que segue permitirá mostrar que o processo de reestruturação ocorrido ao longo da década ao mesmo tempo em que promoveu a desconcentração do aparelho produtivo do país, fortaleceu o padrão existente no início da década no que diz respeito ao tamanho dos estabelecimentos.

No Brasil, em 2000, apesar do incremento do número de estabelecimentos de distintos tamanhos, o tipo que experimentou o maior crescimento absoluto e que resultou em acréscimo de

participação relativa foi o dos micro estabelecimentos. A participação desse tipo de estabelecimento fora de 82,9% no início da década e passou a representar 85,0% do total dos empreendimentos ao final da década. Com relação aos pequenos, médios e grandes estabelecimentos, as participações mudaram de 13,3%, 1,8% e 2,0% para 12,2%, 1,4% e 1,4%, respectivamente.

Nos principais espaços urbanos brasileiros, o movimento foi rigorosamente o mesmo ocorrido para o Brasil na sua totalidade. As mudanças nas participações de 1991 para 2000 por tipo de estabelecimentos foram as seguintes: nos micro de 79,4% para 82,2%, nos pequenos de 15,7% para 14,4%, nos médios de 2,3% para 1,7% e nos grandes de 2,6% para 1,7%, respectivamente. Portanto, constata-se que o processo de reestruturação teve impactos não somente no plano espacial – que implicou na desconcentração da estrutura produtiva em situação de formalidade –, mas também nos tamanhos dos estabelecimentos, resultando no aprofundamento da predominância daqueles de menor porte ou com menor número de trabalhadores formalmente empregados. Na verdade, a mudança ocorrida nos tamanhos dos estabelecimentos revela o caráter regressivo do processo de reestruturação, pois implicou na redução relativa e, em alguns casos, absoluta do assalariamento, indicando uma mudança qualitativa nas relações de trabalho vigentes no Brasil.

Os espaços urbanos agregados segundo as grandes regiões também explicitam os mesmos resultados, qual seja, a ampliação da participação relativa dos microestabelecimentos e a redução dos demais tipos. A seguir, destacam-se apenas os dados alusivos aos micro e aos grandes empreendimentos, nos anos em foco, segundo as grandes regiões. Quanto ao primeiro tipo, as mudanças foram as seguintes: na Região Norte, de 72,0% para 77,1%; na Região Nordeste, de 76,3% para 81,3%; na Região Centro-Oeste, de 80,5% para 84,2%; na Região Sudeste de 79,5% para 81,4% e na Região Sul, de 81,5% para 84,9%. Já quanto aos grandes estabelecimentos, as mudanças nas mesmas regiões foram as seguintes, respectivamente: de 4,7% para 3,1%; de 3,5% para 2,0%; de 2,4% para 1,4%; de 2,5% para 1,7% e de 2,2% para 1,3%.

Nos espaços urbanos tomados isoladamente, o movimento generalizado foi também o do incremento da participação dos micro e da diminuição dos demais tipos de estabelecimentos. Na realidade, a única exceção foi a Região Metropolitana de Tubarão que apresentou também uma pequena elevação de participação dos pequenos estabelecimentos. Assim, serão destacados apenas os espaços urbanos correspondentes às menores e às maiores taxas de participação segundo o tipo de estabelecimento. Quanto aos microestabelecimentos, a menor participação

ocorreu na Região Metropolitana de Manaus/Região Norte, 72,4%, e a maior na Região Metropolitana da Baixada Santista/Região Sudeste, 88,1%. Com relação aos pequenos estabelecimentos, a menor proporção ocorreu na Região Metropolitana de Foz do Itajaí/Região Sul, 10,9%, a 20,2% na Região Metropolitana de Manaus. No que diz respeito aos estabelecimentos de porte médio, a menor participação verificou-se na Região Metropolitana de Foz do Itajaí/Região Sul, 0,8%, a 3,1% na Região Metropolitana de Manaus/Região Norte. Por fim, no que concerne aos estabelecimentos de grande porte, as participações variaram de 0,8%, na Região Metropolitana de Tubarão/Região Sul, a 4,3%, na Região Metropolitana de Manaus/Região Norte.

Embora durante a década de noventa o aparato produtivo brasileiro, no que diz respeito à distribuição dos estabelecimentos segundo os tipos ou tamanho dos estabelecimentos, estivesse fundado nos microestabelecimentos, a situação apresentava-se bastante diversa ao se focar a distribuição dos empregos. Para dar visibilidade basta mencionar que no Brasil enquanto, em 1991, os 82,9% dos estabelecimentos – integrantes do conjunto dos microestabelecimentos – concentraram, tão-somente, 13,1% dos empregos. Por outro lado, 2,0% dos estabelecimentos – considerados de grande porte – concentraram 61,2% do total de empregos.

Processo semelhante ocorreu com o conjunto dos espaços urbanos brasileiros. Se os microempreendimentos concentraram, em 1991, 79,4% dos 765.987 estabelecimentos, concentraram, ao mesmo tempo, apenas 10,3% do total dos 15.688.234 empregos registrados no mesmo ano. De outra parte, se os grandes estabelecimentos representaram apenas 2,6% do total dos estabelecimentos, foram aglutinadores de mais de 66% do total dos empregos naquele ano.

A mesma assimetria ocorreu nos espaços urbanos tomados isoladamente, bem como nos agregados por grandes regiões, conforme a Tabela 2. Assim, com vistas a ressaltar as assimetrias, serão postas em relevo apenas as participações dos estabelecimentos de porte micro na quantidade dos estabelecimentos e na quantidade dos empregos apenas nos agregados urbanos por grandes regiões. No ano em pauta, na Região Norte, as empresas de porte micro representaram, ao mesmo tempo, 72,0% dos estabelecimentos e apenas 6,2% dos empregos devidamente registrados no ano de 1991. As participações congêneres foram as que seguem nas demais grandes regiões: Nordeste, 76,3% e 7,5%; Centro-Oeste, 80,5% e 8,4%; Sudeste, 79,5% e 11,1% e Sul, 81,5% e 12,4%. Com relação aos grandes empreendimentos ocorreu o contrário. De um lado uma participação ínfima no total dos estabelecimentos e muito expressiva no total dos empregos. As participações de mesmo gênero foram as seguintes: Região Norte, 4,7% e 74,8%;

Região Nordeste, 3,5% e 73,8%; Região Centro-Oeste, 2,4% e 73,5%; Região Sudeste, 2,5% e 64,1% e Região Sul, 2,2% e 60,9%.

No início da década de 1990 a estrutura produtiva formalizada do país era marcada por um padrão em que existia o predomínio dos micro, pequenos e médios estabelecimentos de produção e de prestação de serviços no quantum dos estabelecimentos, porém, no concernente aos empregos esses estabelecimentos eram detentores de parcela reduzida quando comparados com os grandes estabelecimentos. Tal evidência torna claro que o papel comumente atribuído aos pequenos empreendimentos enquanto absorvedores de força-de-trabalho encontrava-se tão-somente ao nível retórico, ao menos no que concerne às relações de trabalho formalizadas e de melhor qualidade. Na realidade, as mudanças ocorridas ao longo da década de noventa implicaram não somente na elevação da participação dos micro, pequenos e médios empreendimentos no total dos estabelecimentos, mas também na composição dos empregos formais. Entretanto, tal comportamento em vez de indicar que tais empreendimentos foram fundamentais para a geração dos empregos, indicam a existência de um forte processo de desassalariamento nos grandes estabelecimentos, certamente, em decorrência do processo de terceirização de processos antes realizados no interior destes, com base no assalariamento formal. Logo, para tal processo foram fundamentais os estabelecimentos de menor porte. Por isso, a ampliação desses estabelecimentos, antes de revelar importância para a geração de postos de trabalho de boa qualidade, revelam, outrossim, manutenção e ampliação do caráter complementar e subordinado das pequenas empresas no conjunto da estrutura produtiva nacional.

Assim, ao mesmo tempo em que no período 1991/2000 a população brasileira cresceu 15,7%, a população em idade ativa cresceu 21,3%, a população ocupada cresceu 14,8%, o emprego formal, por sua vez, cresceu apenas 14,0%. No mesmo período, no âmbito dos principais espaços urbanos o crescimento do emprego formal foi de apenas 8,6% (DEDECCA e ROSANDISKI, 2003; Tabela 2). Então, a mudança na composição dos diferentes tipos de estabelecimentos na composição do emprego indica que o aumento de participação dos micro, pequenos e médios estabelecimentos relativamente aos grandes foi decorrência principalmente do generalizado declínio absoluto do assalariamento formal nestes últimos estabelecimentos. Daí a tese do caráter subordinado e complementar dos empreendimentos de menor porte em relação aos de maior na estrutura produtiva brasileira. Então, a seguir será posto em relevo a mudança de participação dos tipos de estabelecimentos na composição do emprego entre 1991 e 2000.

No Brasil, a mudança de participação relativa dos estabelecimentos de portes micro, pequeno, médio e grande foi de 13,1% para 17,7%; de 17,4% para 20,2%; de 8,3% para 8,2% e de 61,2% para 53,9%. Portanto, o movimento geral foi o de considerável declínio da participação dos grandes estabelecimentos e de elevação dos de menor porte, à exceção dos de médio porte.

No caso do agregado dos espaços urbanos brasileiros, constatou-se declínio de participação apenas dos grandes estabelecimentos, de 66,4% para 58,9%, enquanto os de menor porte tiveram elevação, sendo os micros de 10,3% para 14,4%, os pequenos de 15,5% para 18,7% e os médios de 7,8 para 8,0%.

No caso da agregação dos espaços urbanos por grandes regiões, também se constatou o mesmo movimento, sendo que os estabelecimentos de porte médio da Região Sul constituíram exceção, ao perderem participação de 8,9% para 8,3% dos empregos. Logo, enfocam-se os grandes estabelecimentos, uma vez que os de menor porte constituem a diferença em relação àqueles para complementar os 100%. Na Região Norte, a participação dos grandes estabelecimentos foi de 74,8%, em 1991, tendo sido reduzida para 68,1%, em 2000, logo a participação dos estabelecimentos de menor porte foi modificada de 25,2% para 31,9%, nos respectivos anos. Na Região Nordeste, as participações foram alteradas de 73,8% para 63,4% e de 26,2% para 36,6%. Na Região Centro-Oeste, os empreendimentos de maior porte tiveram sua parcela na composição do emprego alterada de 73,5% para 66,5%, enquanto os de menor tamanho tiveram a sua elevada de 26,5% para 33,5% nos mesmos anos. Na Região Sudeste as referidas participações foram modificadas de 64,1% para 56,9% e de 35,9% para 43,1% e na Região Sul de 60,9% para 53,9% e de 39,1% para 46,1%, respectivamente.

Quanto aos espaços urbanos tomados individualmente, destaca-se que em 2000 todos os estabelecimentos de porte micro tiveram suas participações no emprego ampliadas comparativamente ao início da década. Ressalta-se ainda que o intervalo da participação desses estabelecimentos variou de 8,1% na Região Metropolitana de Palmas/Região Norte a 28,4% na Região Metropolitana de Foz do Itajaí/Região Sul. No caso dos estabelecimentos de grande porte, de outra parte, ocorreu perda de participação na composição do emprego relativamente a 1991. Assim, no último ano da série estudada, a participação desses empreendimentos no emprego variou de um mínimo de 35,8% na Região Metropolitana de Tubarão/Região Sul até um máximo de 75,5% na Região Metropolitana de Palmas/Região Norte. No caso dos estabelecimentos de pequeno porte a variação foi de 9,9 % na Região Metropolitana de Palmas/Região Norte a 28,1% na Região Metropolitana de Foz do Itajaí/Região Sul e no caso dos empreendimentos de médio

porte, a variação foi de 4,6% na Região Integrada de Desenvolvimento do Distrito Federal/Região Centro-Oeste a 13,1% na Região Metropolitana Carbonífera/Região Sul. Pode ainda ser acrescentado que houve perda de participação na composição dos empregos nos estabelecimentos de pequeno porte apenas na Região Metropolitana de Foz do Itajaí e nos de médio porte nos seguintes espaços urbanos: Região Metropolitana de Belém e Porto Velho/Região Norte, Região Metropolitana de Belo Horizonte/Região Sudeste e nas Regiões Metropolitanas de Porto Alegre, Curitiba, Londrina, Carbonífera e Foz do Itajaí na Região Sul.

Pode ser concluído que a estrutura produtiva brasileira, em especial aquela presente nos grandes espaços urbanos, ao longo da década de noventa passou por um processo de realocização espacial com repercussões do ponto de vista inter-regional. Entretanto, é importante ressaltar que em que pese a desconcentração, o aparelho produtivo brasileiro ainda permaneceu fortemente concentrado nas regiões sudeste e sul do país. Ademais, é também importante ressaltar que a participação dos micro, pequenos e médios estabelecimentos em tal estrutura foi ampliada ao mesmo tempo em que os grandes estabelecimentos tiveram reduzida sua participação. De outra parte, ao se colocar em foco a composição dos empregos, a participação ao longo da década permaneceu concentrada nos grandes estabelecimentos. Entretanto, tal participação foi fortemente erodida ao longo da década em decorrência das políticas implementadas e da incapacidade dos trabalhadores para fazer o enfrentamento das ações promotoras da desestruturação do mercado de trabalho brasileiro empreendidas na década de noventa.

3.6 A dinâmica do mercado de trabalho dos espaços urbanos brasileiros na década de 1990

Ao longo do presente capítulo, foi realizada uma caracterização do processo de inserção da economia brasileira à ordem internacional sob vigência da globalização, por se tratar de processo fundamental para a compreensão da dinâmica do mercado de trabalho brasileiro, em termos gerais, e, em particular, dos espaços urbanos do país. Conforme esta caracterização, a inserção brasileira na ‘ordem’ econômica sob domínio rentista ocorreu através de uma conjugação de políticas dentre as quais destacaram-se a abertura comercial e financeira, a sobrevalorização da moeda nacional e a vigência de taxas de juros elevadas. Esse conjunto combinado de políticas, embora tenha permitido a manutenção da taxa de inflação em níveis muito baixos, provocou a aceleração das dívidas interna e externa, fragilizou as contas públicas e

condicionou o país a baixas taxas de crescimento a partir de então. Essas políticas associadas às ações de reestruturação econômica, às mudanças jurídicas relativas ao trabalho e à derrota do sindicalismo combativo criaram um ambiente desfavorável ao mercado de trabalho no concernente à expansão de postos, às condições e às modalidades de trabalho, bem como aos níveis de remuneração.

Se na denominada primeira década perdida, a economia crescera a uma taxa média anual de 2,3%, na década de noventa a aludida taxa foi um pouco mais elevada: de 2,7%. Nas mesmas décadas, o patamar da taxa de desemprego foi também elevado, tendo sido de aproximadamente 5,8% em média ao ano, na primeira década, e 6,4%, na segunda (CARNEIRO, 2002, p. 341).

Embora tenha se tornado lugar-comum, em todo o mundo, atribuir o desemprego exclusivamente aos avanços tecnológicos, no caso específico do Brasil defender esta tese tornou-se uma posição heróica diante dos indicadores econômicos. Na realidade, basta citar que enquanto no período 1991/1999, a taxa de crescimento do produto foi da ordem de 2,49% a.a., a taxa de crescimento da produtividade foi um pouco inferior, 2,43%, portanto, anulando a justificativa tecnológica para o desemprego, uma vez que tal tese somente seria plausível num contexto de crescimento da produtividade muito superior ao da atividade econômica (DAINEZ, 2003, p. 120).

Na realidade, embora o Brasil tenha se inserido tardiamente na nova ordem, fê-lo construindo um ambiente, já em vigor em outros países, completamente hostil aos que, por falta dos meios básicos de sobrevivência, necessitavam submeter-se ao assalariamento. Este novo ambiente é aquele em que a precariedade foi guindada a uma situação de ‘normalidade’, à qual ninguém escapa, por isso, teria atingido também os trabalhadores dos países de capitalismo com maior nível de regulação. Na verdade, em vez de se tratar de uma inevitabilidade econômica, a precarização ou precariedade “se inscreve num *modo de dominação* de tipo novo, fundado na instituição de uma situação generalizada e permanente de insegurança, visando obrigar os trabalhadores à submissão, à aceitação da exploração” (BOURDIEU, 1998, p. 124). As evidências disponíveis sugerem que foi a constituição de um regime econômico e político desse tipo que condicionou a estruturação do mercado de trabalho brasileiro na década de noventa.

Ao longo dos anos noventa, o mercado de trabalho brasileiro além do elevado nível do desemprego, caracterizou-se também pela presença de indicadores de precariedade do trabalho para o contingente de pessoas com ocupação. A trajetória da participação relativa das pessoas ocupadas segundo as posições nas ocupações mostra uma relativa estabilidade para os

empregadores variando de 4,2 a 4,6% ao longo de toda a década, enquanto a dos *empregados com carteira assinada* apresentou um movimento de continuado declínio de participação relativa, sendo de 53,7% em 1991 e atingindo 43,6% em 2000, tornando claro que o desassalariamento foi uma das características básicas do mercado de trabalho na década em foco. Além disso, os *empregados sem carteira assinada* tiveram sua participação persistentemente ampliada durante o mesmo período, tendo sido de 20,8% no primeiro ano e de 27,5%, no último, indicando que os empregadores valendo-se da legislação em vigor promoveram o desassalariamento absoluto. Além das já referidas posições na ocupação, os empregados por *conta-própria* tiveram sua participação no conjunto das ocupações elevada de 20,1 para 23,4% nos mesmos anos (DAINEZ, 2003, p. 157). Trata-se de um segmento bastante heterogêneo envolvendo desde trabalhadores que usufruem de boas condições de trabalho e de rendimentos até trabalhadores que atuam em situação abjeta. Na realidade brasileira, em particular, tem sido um segmento constituído, em grande maioria, por trabalhadores que atuam em péssimas condições de trabalho e de remunerações. Constituem a mais fiel representação do trabalho precário. Portanto, durante a década de noventa o Brasil aprofundou sua participação em um modo de dominação que praticamente elimina das mentes a idéia de futuro, institui a luta de todos contra todos e promove segundo expressão utilizada por Bourdieu (1998, p. 124) a “destruição metódica dos coletivos”. Este foi o ambiente construído no Brasil na década de noventa e que atingiu decisivamente os trabalhadores brasileiros, em particular aqueles situados nos principais espaços urbanos do país por se tratar do *locus* concentrador de pessoas e da estrutura produtiva do país.

Em primeiro lugar, destaca-se o indicador *taxa de atividade* - dada pela relação entre o número de pessoas economicamente ativas (PEA) e o número de pessoas em idade ativa (PIA). O citado indicador revela a parcela da oferta potencial de força de trabalho que se encontra ativa no mercado de trabalho – em condição de efetiva ocupação ou realizando ações com tal finalidade. No caso específico do conjunto dos principais espaços urbanos brasileiros, constata-se que, ao longo da década de noventa, o aludido indicador experimentou considerável incremento, passando de 53,5%, em 1991, para 58,5%, em 2000. Na realidade, a elevação da taxa de atividade constituiu-se em um fenômeno de amplitude nacional, pois todos os espaços urbanos tomados isoladamente e, por conseguinte, os agregados desses espaços segundo as grandes regiões apresentaram, igualmente, elevação das respectivas taxas de atividade, indicando grande afluência de pessoas em idade ativa ao mercado de trabalho (Tabela 3).

Tabela 3

Estrutura do mercado de trabalho dos principais espaços urbanos brasileiros (1991 e 2000)

Principais espaços urbanos brasileiros	Anos/Indicadores do mercado de trabalho														Período (1991/2000)				
	1991							2000							Taxa de crescimento anual (%)				
	Taxa de atividade	Taxa de ocupação	Taxa de desocupação	Participação na população	Participação na população	Rendimento médio (Em salários mínimos de 01 agosto 2000)	Participação na massa de rendimentos (%)	Taxa de atividade	Taxa de ocupação	Taxa de desocupação	Participação na população	Participação na população	Rendimento médio (Em salários mínimos de 01 agosto 2000)	Participação na massa de rendimentos (%)	População em Idade Ativa (PIA)	População Economicamente Ativa (PEA)	População ocupada	População desocupada	Rendimento médio
	(%)	(%)	(%)	ocupada (%)	desocupada (%)			(%)	(%)	(%)	ocupada (%)	desocupada (%)							
Região Norte	49,8	90,8	9,2	4,5	6,2	3,87	3,9	56,3	80,1	19,9	5,2	5,8	4,09	3,8	3,9	5,3	3,9	14,8	0,6
Manaus - AM	50,6	88,0	12,0	1,4	2,6	4,69	1,4	56,7	76,2	23,8	1,6	2,2	4,20	1,2	4,1	5,4	3,7	13,8	(1,2)
Região Metropolitana de Belém	47,4	91,5	8,5	1,9	2,4	3,90	1,7	54,6	80,6	19,4	2,1	2,3	3,86	1,5	3,2	4,9	3,4	15,1	(0,1)
Porto Velho - RO	54,2	94,0	6,0	0,4	0,4	0,48	0,0	58,2	83,6	16,4	0,4	0,4	4,57	0,3	2,5	3,3	1,9	15,6	28,6
Macapá	47,1	91,6	8,4	0,2	0,3	4,35	0,2	54,4	80,9	19,1	0,3	0,3	4,18	0,2	6,0	7,7	6,2	18,1	(0,5)
Rio Branco - AC	53,5	94,4	5,6	0,3	0,2	3,17	0,2	55,8	85,3	14,7	0,3	0,2	3,74	0,2	3,3	3,8	2,6	15,8	1,9
Palmas	55,7	92,9	7,1	0,0	0,0	4,06	0,0	66,9	83,8	16,2	0,2	0,2	4,67	0,2	22,3	24,8	23,4	37,0	1,6
Boa Vista - RR	58,7	89,8	10,2	0,2	0,4	5,42	0,3	62,6	85,1	14,9	0,3	0,2	4,28	0,2	4,0	4,7	4,1	9,3	(2,6)
Região Nordeste	49,6	90,9	9,1	17,2	23,5	3,11	12,0	54,8	78,5	21,5	17,7	21,5	3,66	11,6	2,9	4,1	2,4	14,6	1,8
Região Metropolitana de Salvador	52,3	89,0	11,0	3,6	6,2	3,64	3,0	60,6	74,8	25,2	3,8	5,7	4,05	2,8	2,8	4,6	2,5	14,7	1,2
Região Metropolitana de Recife	47,9	89,2	10,8	3,8	6,3	3,42	2,9	52,7	76,6	23,4	3,7	5,1	3,91	2,6	2,5	3,6	1,9	12,9	1,5
Região Metropolitana de Fortaleza	50,8	94,0	6,0	3,5	3,1	2,68	2,1	53,9	82,8	17,2	3,6	3,3	3,43	2,2	3,1	3,8	2,3	16,7	2,8
Região Metropolitana de Natal	48,7	92,4	7,6	1,2	1,4	3,03	0,8	53,0	81,9	18,1	1,3	1,3	3,56	0,8	3,2	4,2	2,8	14,9	1,8
Aracaju	50,5	90,4	9,6	0,8	1,1	3,09	0,6	54,3	77,8	22,2	0,8	1,0	3,69	0,5	3,3	4,2	2,4	14,5	2,0
Grande São Luís	46,5	90,3	9,7	1,0	1,5	2,99	0,7	53,8	78,6	21,4	1,2	1,5	3,38	0,7	3,9	5,6	3,9	15,3	1,4
Maceió	49,0	90,1	9,9	1,1	1,6	2,98	0,7	52,9	76,4	23,6	1,1	1,5	3,56	0,7	3,0	3,9	2,0	14,5	2,0
Região Metropolitana de João Pessoa	47,7	92,3	7,7	1,1	1,3	2,62	0,6	53,1	80,7	19,3	1,1	1,2	3,33	0,7	2,4	3,7	2,1	15,0	2,8
Região Integrada de Desenvolvimento de Teresina	48,9	93,1	6,9	1,0	1,0	2,42	0,5	53,9	83,2	16,8	1,0	0,9	2,98	0,6	2,9	4,0	2,7	15,0	2,4
Região Centro-Oeste	55,5	95,1	4,9	7,4	5,3	4,50	7,5	61,1	84,6	15,4	8,5	6,9	5,35	8,2	3,9	5,0	3,7	19,4	2,0
Região Integrada de Desenvolvimento do Distrito Federal	55,1	94,7	5,3	3,4	2,6	5,25	4,0	60,6	82,7	17,3	4,0	3,7	6,13	4,4	4,4	5,5	3,9	20,5	1,7
Região Metropolitana de Goiânia	56,5	95,4	4,6	2,2	1,5	3,69	1,9	62,3	87,5	12,5	2,6	1,7	4,52	2,1	3,7	4,9	3,9	17,3	2,3
Região Metropolitana de Cuiabá	53,9	94,1	5,9	0,9	0,8	4,02	0,8	59,8	83,9	16,1	1,0	0,8	4,98	0,9	3,2	4,4	3,1	16,7	2,4
Campo Grande - MS	56,3	96,5	3,5	0,9	0,4	4,11	0,8	61,7	85,1	14,9	1,0	0,7	4,76	0,8	3,2	4,3	2,9	22,8	1,6
Região Sudeste	54,5	93,3	6,7	55,7	55,1	4,98	62,6	59,1	81,2	18,8	52,8	54,6	6,28	59,6	2,1	3,0	1,5	15,6	2,6
Região Metropolitana de São Paulo	56,1	93,0	7,0	26,0	26,7	5,97	35,0	60,7	80,4	19,6	24,3	26,5	6,72	29,3	2,1	3,0	1,3	15,6	1,3
Região Metropolitana do Rio de Janeiro	51,8	92,3	7,7	15,5	17,7	4,17	14,5	55,9	82,2	17,8	14,1	13,7	5,29	13,4	1,4	2,3	1,0	12,4	2,7
Região Metropolitana de Belo Horizonte	54,9	94,9	5,1	6,5	4,8	3,66	5,4	60,5	81,6	18,4	6,6	6,6	7,88	9,3	2,9	4,0	2,3	20,0	9,0
Campinas	57,4	95,2	4,8	3,3	2,3	5,08	3,8	60,7	83,7	16,3	3,3	2,9	5,91	3,6	3,1	3,7	2,3	18,9	1,7
Região Metropolitana de Vitória	53,5	94,9	5,1	1,8	1,3	3,54	1,4	59,8	82,0	18,0	2,0	1,9	4,43	1,6	3,3	4,6	2,9	20,5	2,5
Região Metropolitana da Baixada Santista	52,6	93,6	6,4	2,0	1,8	4,64	2,0	58,4	78,9	21,1	1,9	2,3	5,37	1,8	2,5	3,7	1,8	18,7	1,7
Vale do Aço	48,1	95,2	4,8	0,7	0,5	2,77	0,4	53,0	80,7	19,3	0,7	0,7	5,51	0,7	2,5	3,7	1,8	21,3	8,0
Região Sul	55,7	95,5	4,5	15,2	9,9	4,07	14,0	60,9	86,4	13,6	15,8	11,1	5,91	16,7	2,6	3,6	2,5	17,2	4,3
Região Metropolitana de Porto Alegre	56,1	95,7	4,3	5,6	3,5	4,21	5,3	60,6	85,0	15,0	5,3	4,1	5,19	4,9	1,8	2,7	1,3	18,0	2,4
Região Metropolitana de Curitiba	55,3	94,7	5,3	3,5	2,7	4,49	3,6	61,5	85,2	14,8	3,9	3,0	5,53	3,9	3,4	4,6	3,4	17,4	2,4
Região Metropolitana de Florianópolis	54,5	95,7	4,3	1,0	0,6	4,22	1,0	60,0	88,3	11,7	1,2	0,7	9,25	2,0	3,5	4,7	3,7	17,1	9,2
Região Metropolitana do Norte/Nordeste Catarinense	54,8	94,3	5,7	1,2	1,0	3,75	1,0	59,7	87,3	12,7	1,3	0,9	8,68	2,1	3,3	4,3	3,4	14,2	9,9
Região Metropolitana de Londrina	57,5	97,0	3,0	1,0	0,4	3,57	0,8	62,0	86,6	13,4	1,0	0,7	4,56	0,8	1,7	2,5	1,2	21,3	2,8
Região Metropolitana do Vale do Itajaí	59,7	95,7	4,3	0,8	0,5	4,02	0,8	65,1	91,7	8,3	0,9	0,4	8,69	1,4	2,5	3,5	3,0	11,4	9,0
Região Metropolitana de Maringá	58,4	97,0	3,0	0,7	0,3	3,32	0,5	61,9	87,2	12,8	0,7	0,5	4,35	0,6	2,5	3,2	1,9	21,5	3,1
Carbonífera	52,2	94,9	5,1	0,4	0,3	3,46	0,3	57,6	88,7	11,3	0,5	0,3	4,09	0,3	2,5	3,7	2,9	13,2	1,9
Região Metropolitana Foz do Itajaí	51,3	95,4	4,6	0,4	0,3	3,97	0,4	59,0	86,6	13,4	0,5	0,4	4,88	0,5	4,9	6,6	5,4	20,2	2,4
Tubarão	51,3	95,2	4,8	0,4	0,3	2,57	0,3	58,1	90,0	10,0	0,5	0,2	3,57	0,3	2,0	3,4	2,8	12,3	3,8
Espaços urbanos brasileiros (EUBs)	53,5	93,2	6,8	100,0	100,0	4,44	100,0	58,5	81,7	18,3	100,0	100,0	5,56	100,0	2,6	3,6	2,1	15,7	2,6
EURBs (Quantidade/Valor)				24.690.842	1.805.004		109.538.641,94				29.645.509	6.635.023		164.971.391,37					

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991; Sidra, IBGE, 2007. Elaboração do autor.

Considerando-se os espaços urbanos segundo os agregados das grandes regiões, constata-se que a *taxa de atividade* variou de 49,6%, no agregado dos espaços urbanos situados na Região Nordeste, a 55,7%, no agregado da Região Sul, no ano de 1991, tendo essas taxas experimentado considerável elevação, variando de 54,8%, na Região Nordeste, a 61,1%, na Região Centro-Oeste, no ano de 2000. É importante destacar que em todos os principais espaços urbanos e, por conseguinte nos agregados por grandes regiões, a taxa média anual de crescimento da *população economicamente* ativa foi superior à experimentada pela *população em idade ativa*, fazendo com que ocorresse elevação generalizada da *taxa de participação* no período. Por isso, constata-se que em 1991 a taxa de atividade variou de 46,5%, na Grande São Luís, a 59,7%, na Região Metropolitana do Vale do Itajaí, e no ano de 2000, variou de 52,7%, na Região Metropolitana de Recife, a 65,1%, na Região Metropolitana do Vale do Itajaí.

Deve também ser ressaltado que a *população desocupada* cresceu a uma taxa média superior à *população ocupada* nos principais espaços urbanos do país e, por esse motivo, as *taxas de ocupação* no ano de 2000 foram mais baixas comparativamente às ocorridas no ano de 1991, tendo no caso das *taxas de desocupação* ocorrido o contrário. No ano de 1991, a *taxa de ocupação* dos principais espaços urbanos brasileiros foi de 93,2% e decresceu para 81,7% no ano de 2000. Por sua vez, a *taxa de desocupação* foi de 6,8% e 18,3%, respectivamente, nos mesmos anos.

O principal aspecto a ser considerado na explicação de taxas desocupação tão elevadas diz respeito às baixas taxas de crescimento econômico vigentes no período decorrentes das perspectivas de baixas taxas de retorno sobre os capitais aplicados e das baixas inversões públicas. Entretanto, é necessário destacar que uma mudança de caráter metodológico utilizada no Censo 2000 implicou em elevação adicional da taxa de desocupação no período – enquanto no censo de 1991 foi utilizado o período de um bimestre, no censo de 2000 foi utilizado o período de uma semana como a referência utilizada para definir a condição de desocupação.

No que concerne à *população ocupada*, vale por em relevo que o agregado dos espaços urbanos situados na Região Sudeste aglutinou um quantitativo que correspondeu a 55,7% dos 24,7 milhões de pessoas ocupadas, aproximadamente, no conjunto dos espaços urbanos brasileiros no ano de 1991. No ano de 2000, embora tenha continuado muito elevada a participação do citado agregado urbano, a sua participação relativa foi reduzida para 52,8% dos 29,6 milhões de integrantes da condição de ocupadas. Se foi o agregado da Região Sudeste o que

aglutinou a maior parcela das pessoas ocupadas nos dois anos em destaque, foi o agregado dos espaços integrantes da Região Norte o que apresentou o maior crescimento da população ocupada no período em destaque, à razão de 3,9% ao ano, enquanto foi o agregado da Região Sudeste também aquele que apresentou o menor incremento no período, em decorrência de um acréscimo médio anual de apenas 1,5%.

Conforme destacado, a população ocupada nos grandes espaços urbanos brasileiros apresentou-se fortemente concentrada na Região Sudeste. Entretanto, é importante chamar a atenção para o fato de que no interior do agregado Região Sudeste, as Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro assumiram posições de maior peso, em especial a primeira, não obstante deva ser ressaltado que estes espaços urbanos experimentaram, ao longo da década, considerável perda relativa de importância na composição da ocupação.

Quanto à massa dos rendimentos, constata-se que a participação dos espaços urbanos que compõem a Região Sudeste continuou muito elevada, porém também com perda de posição¹. No ano de 1991, tal participação fora de 62,6% e passou a 59,6% no ano de 2000. As Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro, tomadas conjuntamente, experimentaram redução de participação ainda mais acentuada: de 49,5% para 40,2%. Na realidade, o maior peso de tal redução esteve concentrado na Região Metropolitana de São Paulo com participação reduzida de 35,0% para 29,3%. Com vistas a reforçar tal posição, destaca-se que o rendimento médio da Região Metropolitana de São Paulo fora o maior em 1991 – 5,97 salários mínimos – e que embora tenha apresentado, no ano de 2000, um dos mais elevados salários médios (6,76 salários mínimos) dentre os principais espaços urbanos do país, quando se põe em relevo as taxas de crescimento dessa variável, constata-se que apenas quatro destes espaços apresentaram taxas de crescimento inferior à verificada na Região Metropolitana de São Paulo. Quanto ao incremento do salário médio, o agregado dos espaços urbanos do Sudeste apresentaram a segunda taxa mais elevada, porém a melhor performance de tal indicador ocorreu no agregado dos espaços urbanos situados na Região Sul – a uma taxa de 4,3% ao ano.

Do exposto, pode-se destacar que ao longo da década de noventa o movimento do mercado de trabalho dos principais espaços urbanos brasileiros expressou o movimento

¹ O processo de atualização monetária das informações constantes do Censo Demográfico de 1991 foi o proposto por Corseil e Foguel (2002). Os dados foram deflacionados pelo INPC e colocados a preços constantes de 1º de agosto de 2000. Ver Apêndice Atualização monetária dos rendimentos de 1991. Os dados do Censo Demográfico de 2000 não passaram por atualização monetária, uma vez que a variável 4526 apresenta o total dos rendimentos em todos os trabalhos em número de salários mínimos, tendo por base o salário mínimo vigente em 1º de agosto de 2000, R\$ 151,00 (cento e cinquenta e um reais).

decorrente da reestruturação produtiva e do processo de inserção à nova ordem mundial. O resultado mais visível foi a elevação dos patamares do desemprego no país e nos grandes espaços urbanos em particular. No que concerne à ocupação e aos rendimentos, o movimento mais visível foi a desconcentração relativa dessas variáveis nos espaços urbanos situados na Região Sudeste comparativamente aos espaços urbanos situados nas outras grandes regiões. Entretanto deve ser ressaltado que a performance do agregado dos principais espaços urbanos da Região Sudeste esteve fortemente associada aos resultados apresentados pela Região Metropolitana de São Paulo, em maior grau, e pela Região Metropolitana do Rio de Janeiro, em escala secundária.

Uma vez realizada a breve exposição precedente sobre alguns indicadores gerais a respeito do mercado de trabalho dos principais espaços urbanos brasileiros, passa-se a uma exposição mais detalhada a respeito da situação existente no ano de 2000, por se tratar daquela que melhor condensa o resultado das transformações ocorridas ao longo da década de noventa.

As *taxas de atividade* em vigor em 2000 nos grandes espaços urbanos são reveladoras de uma relativamente baixa utilização da oferta potencial de força de trabalho. Considerando-se a agregação dos espaços urbanos segundo as grandes regiões, constata-se que em 2000 foi na Região Nordeste onde ocorreu a menor taxa de atividade da força de trabalho, 54,8%. Em escala ascendente de utilização da força produtiva do trabalho teve-se: Região Norte (56,3%), Região Sudeste (59,1%), Região Sudeste (60,9%) e Região Centro-Oeste (61,1%). Quanto aos espaços urbanos tomados isoladamente, destacam-se, a seguir, os que apresentaram as mais baixas taxas de atividade: Região Metropolitana de Recife (52,7%), Região Metropolitana de Maceió (52,9%), Região Metropolitana de Natal e Região Metropolitana Vale do Aço (53,0%) e Região Metropolitana de João Pessoa (53,1%). Portanto, a ampla maioria pertencente à Região Nordeste. De outra parte, as mais elevadas taxas de utilização da força de trabalho ocorreram nos seguintes espaços: Região Metropolitana de Maringá (61,9%), Região Metropolitana de Londrina (62,0%), Região Metropolitana de Goiânia (62,3) e Região Metropolitana do Vale do Itajaí (65,1%).

Dado que as taxas de ocupação e de desocupação representam parcelas da população economicamente ativa, a exposição, a seguir, põe em destaque, a princípio, somente a *taxa de desocupação* – ou a parcela da população cuja atividade consistiu em procurar emprego – para destacar a “inserção não exitosa” no mercado de trabalho.

A princípio, destaca-se que a taxa de desocupação dos principais espaços urbanos brasileiros, em 2000, foi muito elevada não apenas do ponto de vista do seu conjunto, mas também quando considerada isoladamente. Na realidade, estas taxas persistentemente elevadas ao

que tudo indica parecem se constituir em uma das características do modelo de desenvolvimento com matiz mais flexível implantado no Brasil na década de noventa, mas que já se encontrava disseminado em outras plagas há mais de uma década.

Em 2000, a *taxa de desocupação* foi de 18,3% no conjunto dos principais espaços urbanos brasileiros. Entretanto, deve ser destacado que houve grande dispersão entre os espaços quando estes são tomados individualmente ou por agrupamentos regionais. Segundo os agrupamentos regionais, a taxa de desocupação mais baixa ocorreu na Região Sul (13,6%) e a mais elevada na Região Nordeste (21,5%). Nas demais, as taxas foram as seguintes: na Região Centro-Oeste, 15,4%, na Região Sudeste, 18,8%, e na Região Norte, 19,9%. Portanto, as taxas de desocupação foram bastante elevadas em todos os agregados regionais dos grandes espaços urbanos do país.

Como os resultados regionais foram decorrentes da agregação dos espaços individuais, torna-se claro que houve predominância entre estes espaços de elevadas taxas de desemprego, conforme já tratado anteriormente, por isso serão destacados apenas alguns casos que permitem entender a dispersão dos casos individuais. Embora, não se possa dizer que foram taxas efetivamente baixas, destaca-se que dentre os espaços urbanos brasileiros, as quatro taxas de desemprego mais baixas ocorreram na Região Sul, sendo de 8,3% na Região Metropolitana do Vale do Itajaí, de 10% na Região Metropolitana de Tubarão, de 11,3% na Região Metropolitana Carbonífera e de 11,7% na Região Metropolitana de Florianópolis. De outra parte, quatro dentre as taxas mais elevadas ocorreram em espaços urbanos situados na Região Nordeste, sendo de 22,2% na Região Metropolitana de Aracaju, 23,4% na Região Metropolitana de Recife, de 23,6% na Região Metropolitana de Maceió e de 25,2% na Região Metropolitana de Salvador. Obviamente, os demais casos situaram-se entre os já destacados e requereriam maiores detalhamentos.

De qualquer modo, destaca-se ainda que nos principais espaços urbanos do país, as Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro, as taxas de desemprego foram 19,6 e 17,8%, respectivamente, conforme os dados da Tabela 3. Embora tais taxas não se encontrassem entre as maiores dentre os espaços metropolitanos, é necessário reconhecer que há limites para a relativização, pois, em primeiro lugar trata-se de taxas muito superiores às existentes no início da década e ademais, dadas as magnitudes das populações economicamente ativas trata-se de um contingente, considerando-se as duas conjuntamente, superior a 2,66 milhões de pessoas, o que equivale a mais de 88% de todo o contingente de desempregados em todos os espaços urbanos das Regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Sul, que foi pouco superior a 3 milhões de pessoas.

Portanto, quando se trata dos espaços urbanos brasileiros é preciso ter em conta que a heterogeneidade quanto a qualquer aspecto que se tente realçar não ocorre na forma de um suave gradiente, pois entre alguns desses espaços existem distâncias abissais como são os casos postos em destaque.

Uma vez destacada a desocupação, a partir da sua taxa, aborda-se, a seguir, a ocupação, a partir da participação relativa dos diversos espaços urbanos na composição de tal variável. De início, põe-se em relevo o caráter concentrado das ocupações nos espaços urbanos de uma única região do país, a Região Sudeste. Esta região concentrou no ano de 2000 quase 53% das ocupações de todos os grandes espaços do país. O restante das ocupações foi distribuído entre as demais regiões, do seguinte modo: Região Nordeste, 17,7%, Região Sul, 15,8%, Região Centro-Oeste, 8,5% e Região Norte, 5,2%. Ao se focar as regiões particularizadamente, mais uma vez detecta-se o fosso entre as Regiões Metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro, pois aquela deteve 24,3% e esta 14,1% do total das ocupações do “Brasil urbano”, implicando em um quantitativo de aproximadamente 11,4 milhões de pessoas ou o equivalente a mais de 81% do quantitativo de pessoas ocupadas em todos os espaços urbanos das Regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Sul.

Para reforçar a idéia de heterogeneidade, pode-se ainda destacar a participação dos espaços urbanos no total dos rendimentos auferidos no trabalho principal. No caso desta variável constata-se um grau de concentração ainda maior nos espaços urbanos sediados na Região Sudeste, sendo de aproximadamente 60% da massa de rendimentos. Os 40% restantes foram distribuídos segundo a perspectiva das grandes regiões do seguinte modo: Região Norte, 3,8%; Região Centro-Oeste, 8,2%; Região Nordeste, 11,6% e Região Sul, 16,7%. Para ressaltar mais uma vez as distâncias entre os espaços urbanos, basta mais uma vez destacar que 42,7% da massa de rendimentos concentraram-se apenas nas Regiões Metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro, sendo as participações “individuais” de 29,3% e de 13,4%, mostrando que mesmo entre esses espaços as distâncias são muito grandes.

Prosseguindo com a idéia de heterogeneidade, mas acrescentando a idéia de qualidade, destacam-se os níveis médios de rendimentos pagos no trabalho principal. Segundo a perspectiva das grandes regiões, os rendimentos médios no período de referência da pesquisa foram os seguintes: na Região Nordeste, 3,66 salários mínimos (R\$ 552,20); na Região Norte, 4,09 salários mínimos (R\$ 617,04); na Região Centro-Oeste, 5,35 salários mínimos (R\$ 807,44); na Região Sul, 5,91 salários mínimos (R\$ 892,65) e na Região Sudeste, 6,28 salários mínimos (R\$ 948,32).

Portanto, considerando-se que ocupações com melhores níveis de rendimentos significam ocupações de melhor qualidade, constata-se que tais ocupações foram, principalmente, as existentes nos espaços urbanos sediados nas Regiões Sudeste e Sul do país. Não por acaso, os rendimentos mais elevados foram pagos nas seguintes Regiões Metropolitanas: de Florianópolis (R\$ 1.397,05), do Vale do Itajaí (R\$ 1.312,36) e do Norte/Nordeste Catarinense (R\$ 1.310,93) na Região Sul e de Belo Horizonte (R\$ 1.189,66) e São Paulo (R\$ 1.013,99) na Região Sudeste. Já no que concerne aos mais baixos níveis de rendimentos, destaca-se que os seis espaços urbanos em tal condição estavam sediados na Região Nordeste: Região Metropolitana de Natal (R\$ 538,07), Região Metropolitana de Maceió (R\$ 536,93), Região Metropolitana de Fortaleza (R\$ 517,32), Região Metropolitana da Grande São Luís (R\$ 510,10), Região Metropolitana de João Pessoa (R\$ 503,16) e Região Integrada de Desenvolvimento de Teresina (R\$ 449,69).

A exposição precedente revela que a década de noventa, período de implantação de um modelo de desenvolvimento de matiz liberal no Brasil, ficou marcada por um conjunto de ações que promoveram a desconcentração da estrutura produtiva entre os principais espaços urbanos. Este movimento de desconcentração implicou na perda de posição do conjunto dos espaços urbanos que compõem a Região Sudeste e na ampliação da participação dos agregados dos espaços urbanos que compõem as demais grandes regiões. Além disso, internamente à Região Sudeste, ocorreu perda de participação dos principais espaços urbanos – as Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro – e ampliação da participação das demais regiões metropolitanas. Entretanto, é necessário ressaltar que apesar deste movimento desconcentraccionista, a estrutura produtiva do país permaneceu ainda fortemente concentrada nesses dois espaços urbanos.

Quanto ao mercado de trabalho, ocorreu uma trajetória de ampliação da precariedade preexistente, embora deva ser ressaltado que tal processo não tenha se constituído em exclusividade dos principais espaços urbanos do país. Ao mesmo tempo, ocorreu um processo de pequena desconcentração das ocupações e dos rendimentos acompanhando o movimento da estrutura produtiva. Mesmo assim, a Região Sudeste continuou concentrando parcela considerável das ocupações e dos rendimentos, sendo que a desconcentração e, ao mesmo tempo, a permanência da concentração alusiva ao mercado de trabalho foram fortemente influenciadas pelas mudanças ocorridas nas Regiões Metropolitanas do Rio de Janeiro e de São Paulo.

A exposição acima encontra-se focada no conjunto dos principais espaços urbanos do país. Entretanto, é fundamental que espaços urbanos específicos sejam destacados, de modo que

possam ser estudadas mais detidamente as suas trajetórias ao longo de uma década em que o Brasil experimentou transformações muito intensas. Este estudo além de situar um espaço urbano específico na rede urbana do país deve focar também as mudanças ocorridas nos municípios que o integram. Por isso, é com esse propósito que se destaca a Região Metropolitana de Natal como objeto de análise para o estudo do mercado de trabalho tendo como foco as ocupações e os rendimentos ao longo da década de noventa.

4 O MERCADO DE TRABALHO NA REGIÃO METROPOLITANA DE NATAL NA DÉCADA DE NOVENTA

No capítulo 3, foi demonstrado que à denominada “primeira década perdida” da economia brasileira, seguiu-se um período caracterizado por mudanças intensas com o propósito de superação dessa crise. Ademais, conforme apresentado, as mudanças ocorridas no país tiveram desdobramentos com abrangência nacional, implicando dinâmicas diferenciadas no âmbito das grandes regiões, das unidades federativas, dos agregados municipais e dos municípios tomados isoladamente. Entretanto, as mudanças em pauta implicaram a emergência de um “modelo” de desenvolvimento que mostrou-se incapaz de promover a retomada da acumulação de riquezas a taxas elevadas e por isso foi cunhada a expressão “segunda década perdida” para alusão à década de noventa. Então, é a partir desse cenário nacional que serão abordados a dinâmica e o processo de reestruturação da economia potiguar como passo inicial para uma melhor apreensão das mudanças ocorridas na espacialidade que compreende a Região Metropolitana de Natal ao longo dessa década.

4.1 Dinâmica econômica recente e reestruturação produtiva no Rio Grande do Norte

Em período anterior à década de setenta, a economia potiguar ancorou-se numa estrutura produtiva com baixos níveis de diversificação e de integração, com forte vínculo a atividades agropecuárias e extrativas e fundada em reduzido número de produtos. Além da produção agropecuária para autoconsumo, constituíram-se nas principais atividades da economia potiguar a cotonicultura, a pecuária bovina, a canavieira e o extrativismo do sal marinho e da scheelita.

No âmbito da economia colonial, a pecuária do Rio Grande do Norte tornou-se uma atividade de fundamental importância para a conquista e ocupação do sertão, além de consistir em elo de articulação com a atividade canavieira através do fornecimento de animais para uso como força motriz ou como alimento. Para além desse período, a pecuária bovina perdeu sistematicamente importância no conjunto das atividades econômicas do Rio Grande do Norte, embora ainda figure como a mais importante atividade da pecuária na contemporaneidade e, por

isso, tenha se tornando alvo de um importante programa governamental denominado de “Programa do Leite”¹.

Em que pese a restrita área de Zona da Mata no Rio Grande do Norte, o cultivo da cana-de-açúcar se constituiu em importante atividade econômica em âmbito estadual, nas várzeas dos rios situados no litoral oriental, principalmente a partir do início do século XVIII. Desde então, a cana-de-açúcar, não obstante tenha alternado períodos de expansão e retração da produção, assumiu a condição de um dos mais importantes produtos da agricultura potiguar (TAKEYA, 1985; CLEMENTINO, 1995; FELIPE e CARVALHO, 2002).

A cotonicultura adquiriu grande importância econômica a partir do momento em que se iniciou o processo de formação do mercado nacional em fins do século XIX, em decorrência da afirmação de um núcleo capitalista interno no país sediado no Sudeste, núcleo que se constituiu no principal mercado consumidor do algodão mocó, passando este a ser produzido em escala crescente no Rio Grande do Norte. Essa atividade continuou fundamental para a economia, tendo assumido grande importância para a estrutura de poder estadual por várias décadas, sendo afetada por uma profunda crise somente no período que se seguiu à Segunda Guerra Mundial, a exemplo do ocorrido com a cotonicultura nordestina, quando foi encerrado o terceiro e maior surto de exportação do algodão brasileiro para outros países².

A atividade salineira foi objeto de exploração desde o primeiro século da colonização “nas ribeiras dos rios Mossoró e Açu” (ANDRADE apud GARCIA, 2001, p. 69). A vigorosa exploração salineira no Rio Grande do Norte tem sido fundada essencialmente na existência de vantagens competitivas naturais decorrentes da integração de fatores como marés, ventos, temperaturas elevadas, baixas taxas de umidade do ar e de precipitação pluviométrica e temperaturas elevadas, propiciando que esta unidade federativa ao longo dos séculos tenha sido o maior produtor nacional do produto (GARCIA, 2001, p. 69). Essa atividade tem sua trajetória marcada pela incapacidade de interação com outras atividades produtivas no próprio estado ou na Região Nordeste, tendo, por isso, forte dependência da demanda de outras regiões do país,

¹ Este programa foi criado no ano de 1986, com vistas a garantir o nível de atividade do setor, a partir da distribuição de leite a pessoas consideradas “carentes”. O programa teve vigência de 1986 a 1989, foi suspenso no período 1990-94 e foi reimplantado em 1995, sendo mantido até o momento atual (2007). Desde fins da década de noventa o programa cobre todos os municípios potiguares, sendo que na atualidade atende a 130 mil famílias, 2.092 agropecuaristas, sobretudo os grandes do estado, e 26 empresas do setor de laticínios. Porém, esta atividade não se encontra determinada pelo Programa do Leite, pois além deste, o setor depende em grande medida dos estímulos decorrentes do PRONAF – Programa Nacional de Agricultura Familiar – e do FNE – Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (AZEVEDO e PESSÔA, 2005, p. 06).

particularmente do Sudeste. A indústria salineira também experimentou mais uma de suas crises periódicas em fins da década de sessenta.

A scheelita é uma das vinte variedades do tungstênio. A sua presença no Rio Grande do Norte era conhecida desde a década de vinte, porém não se constituía em objeto de exploração pelo fato de não ter participação importante para a produção de bens de consumo de massa. Entretanto, a Segunda Guerra Mundial propiciou a exploração da scheelita potiguar em decorrência do seu amplo uso militar (GARCIA, 2001, p. 72). A partir de então, esse mineral adquiriu importância econômica em âmbito estadual. Entretanto, o término da Segunda Grande Guerra lançaria essa atividade em crise e somente a Guerra da Coreia propiciaria novamente sua superação. Com o término dessa guerra, nova crise atingiu a indústria da scheelita.

A partir da breve exposição feita acima, pode-se perceber que de fins da década de sessenta ao início da década de setenta, as principais atividades econômicas do Rio Grande do Norte encontravam-se enfrentando profundas crises, que no caso das atividades agropecuárias foram acentuadas pelas secas ocorridas durante os anos setenta. Entretanto, a atuação do Estado Desenvolvimentista no Brasil, sob a tutela militar, seria decisiva para a incorporação do Rio Grande do Norte ao processo de expansão capitalista em curso no país, possibilitando a reestruturação de atividades preexistentes e o estímulo a novas atividades econômicas. Conforme destaca Clementino (2003, p. 391):

Somente na década de 70 ocorreram algumas transformações nesse espaço regional particular. Assistem-se a transformações da base produtiva e da estrutura social sem precedentes na história econômica do RN. Os sinais da transformação na estrutura produtiva fazem-se presentes em todos os setores. Para isso, muito contribuíram os incentivos fiscais concedidos pela extinta SUDENE.

As transformações ocorridas deste então foram promotoras de inequívoca expansão produtiva no estado do Rio Grande do Norte, é verdade que a partir de um nível de produto ínfimo, e de um acentuado processo de urbanização que apresentou-se fortemente concentrado em poucos pontos do território da unidade federativa em foco.

A partir do início dos anos setenta, a economia potiguar passou a experimentar elevadas taxas de crescimento comparativamente às apresentadas tanto pelo Brasil quanto pela Região Nordeste, conforme pode ser verificado na Tabela 4. Na década que encerrou uma longa fase de

² Sobre a economia algodoeira no Rio Grande do Norte ver, entre outros, os trabalhos de Takeya (1985), Clementino (1986), e Silva; Bezerra; Azevedo (1986).

expansão da economia brasileira, 1970/80, enquanto a economia brasileira cresceu à taxa de 10,3% a.a., a nordestina, à de 10,5%, a potiguar cresceu à taxa de 12,1%. No período seguinte, denominado de “primeira década perdida”, enquanto o Brasil e o Nordeste cresceram a taxas médias anuais de 2,0% e 2,7%, respectivamente, o Rio Grande do Norte teve seu produto expandindo-se à taxa de 3,2% a.a. Na década de noventa, caracterizada como “segunda década perdida”, sob mudanças de orientação liberal, o conjunto das atividades produtivas no Rio Grande do Norte continuou crescendo a taxas superiores ao Nordeste e ao Brasil. Assim, durante o período compreendido de 1970 a 2000, enquanto o Brasil e o Nordeste expandiram-se à média anual de 4,9% e 5,3%, respectivamente, a economia potiguar cresceu à taxa de 6,5%.

Tabela 4

Taxas médias anuais de crescimento do PIB - RN, NE e BR (1991/2000) (%)

Unidades	Períodos				
	1970/1980	1980/1990	1990/2000	1970/2000	1991/2000
Rio Grande do Norte	12,1	3,2	4,3	6,5	3,7
Nordeste	10,5	2,7	2,8	5,3	2,6
Brasil	10,3	2,0	2,6	4,9	2,8

Fonte: IPEA, 2004. Elaboração do autor.

Realizada esta abordagem geral da dinâmica econômica durante o período 1970/2000, é importante retornar ao início da década de setenta para tratar de modo mais apropriado os efeitos modernizadores da estrutura econômica empreendido pelo Estado através de incentivos fiscais e financeiros.

No Rio Grande do Norte, a indústria extrativa mineral foi a primeira a se beneficiar da política de incentivos para promover em fins dos anos sessenta e início dos anos setenta um processo de modernização. Para que se possa aquilatar o impacto no mencionado setor, basta mencionar que foi promovida a ampla modernização da atividade salineira envolvendo a parte meramente extrativa, através da substituição de instrumentos manuais por equipamentos mecânicos, a parte relativa ao transporte e a atinente à infra-estrutura destinada ao escoamento do sal com a construção do Porto Ilha (SOUSA, 2002 e PALMEIRA SOBRINHO, 2006). O efeito imediato desse processo no município de Macau, principal produtor do estado, foi um intenso processo migratório. O efeito imediato desse intenso processo migratório no município de Macau, principal produtor do estado, fez com que nos três censos que se seguiram à mecanização

salineira a população se apresentasse praticamente no mesmo nível registrado no ano de 1970³. Semelhante esforço modernizador foi realizado também na indústria de extração da scheelita em fins dos anos sessenta, através da utilização dos incentivos fiscais concedidos pela SUDENE (CLEMENTINO, 1995).

Na década de setenta, seguindo o mesmo movimento modernizante, ocorreu a implantação de um pólo industrial têxtil e de confecções na área da capital e do seu entorno, com o propósito de articulação à cotonicultura estadual. Assim, foram instalados empreendimentos industriais tais como Guararapes, Alpargatas, Soriedem, Seridó, Sparta, Borborema e T. Barreto, dentre outros. Estabelecidos sob patrocínio do poder público, esses empreendimentos foram responsáveis por parcela elevada da produção da indústria transformativa, bem como por considerável parte dos empregos nesse setor produtivo.

É importante destacar que ao longo dessa década prosseguiu a ampliação da chamada “nova indústria” do Nordeste, fundada principalmente em segmentos produtores de bens intermediários, constituindo a integração da estrutura produtiva nordestina à dinâmica da indústria sediada no Sudeste (GUIMARÃES NETO, 1989). Então, torna-se claro o papel marginal e particular, no que concerne ao conteúdo da produção e à participação na divisão inter-regional do trabalho da indústria potiguar comparativamente a outros estados nordestinos. Entretanto, não se pode desconsiderar que dada a pouca expressividade da estrutura produtiva preexistente, a implantação de novos segmentos industriais implicou alterações produtivas significativas nas plagas potiguares.

Um dos aspectos a ser considerado é que a presença da indústria têxtil esteve desde então marcada por considerável presença feminina no seu operariado, imprimindo sobretudo a Natal uma paisagem humana muito peculiar. Segundo Lopes Jr. (2000, p. 36), a “paisagem [...] dominada por mulheres foi a produção culturalmente mais significativa da industrialização local” em um ambiente de “relações de trabalho marcadas pela repressão, patriarcalismo e machismo”. É importante acrescentar ainda que tratava-se de um efetivo operário que auferia níveis salariais muito baixos quando comparados aos vigentes no mesmo setor em outras unidades da federação, sobretudo nas sediadas no Sudeste do país. Vale registrar que uma das vantagens apresentadas pelo GTDN (1959) para a implantação de empreendimentos industriais no Nordeste era a vigência de baixos salários. No caso específico do Rio Grande do Norte, além dos incentivos

³ A população do citado município fora de 25.800 pessoas em 1970 e atingiu um universo de 25.700 pessoas no ano de 2000.

oficiais, o baixo nível de organização sindical e os baixos salários foram decisivos para a implantação de empreendimentos no setor têxtil e de confecções.

Articuladamente à política de industrialização, foram também empreendidas ações voltadas para a construção habitacional, propiciando grande dinamismo à atividade da construção civil, à medida que consistiu em oportunidade de empregos e de moradia para os contingentes populacionais que migraram para a capital estadual. Assim, no período compreendido entre 1970 e 1980, Natal tornou-se “cidade-modelo das políticas de habitação e ‘participação’ do regime” militar (LOPES JR., 2000, p. 35). Nesse período, foram construídos vários conjuntos habitacionais na área norte de Natal que passaram a ser denominados como pertencentes ao “outro lado do rio” em contraposição às áreas localizadas na parte sul do rio Potengi.

Simultaneamente ao processo de urbanização, foi ampliada a ação do poder público em todos os níveis de governo, principalmente em Natal e nos municípios mais próximos, para dar suporte às ações produtivas ocorridas no período através do atendimento de capital social básico, bem como para prover os bens de consumo coletivo demandados pela população crescente.

Além das atividades destacadas, é fundamental ressaltar que foi na década de 1970, em decorrência das ações do II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), que o petróleo passou à condição de objeto de exploração, com a instalação da Petrobras no Rio Grande do Norte, no ano de 1976. Na realidade, a perfuração de poços nesta unidade federativa ocorreu na década de cinquenta, entretanto, somente após a denominada primeira crise do petróleo, o Estado brasileiro empreendeu esforços decisivos para o provimento interno de combustíveis para atender à crescente demanda nacional, sendo esse o contexto que marcou a emergência e afirmação da atividade petrolífera no Rio Grande do Norte. É verdade que além da expansão da atividade do petróleo, o Rio Grande do Norte também logrou dinamismo na atividade canavieira, em decorrência do PROÁLCOOL, implicando modernização dessa atividade no litoral (CLEMENTINO, 1995, 264). Além dessas atividades, o Estado promoveu ações voltadas para possibilitar a fabricação de óleo de mamona, sabonetes, beneficiamento de caju e castanha, produtos plásticos e embalagens industriais (PALMEIRA SOBRINHO, 2006). Portanto, o conjunto das atividades acima arroladas foi decisivo para as elevadas taxas de incremento da produção potiguar ao longo da década de setenta. Entretanto, o final dessa década consistiu em marco do encerramento de um longo período de expansão das atividades econômicas no Brasil e início de uma crise de longa duração caracterizada como de esgotamento do modelo de desenvolvimento que vigorara no país e de crise do desenvolvimentismo.

A crise dos anos oitenta teve repercussões de abrangência nacional e no caso dos estados nordestinos fizeram-se sentir em parte em decorrência de uma redefinição das ações da SUDENE, a qual passou por um processo de esvaziamento e de redução sistemática dos recursos utilizados para a promoção das atividades econômicas. Nessa década, embora tenha perdido dinamismo comparativamente à década precedente, a economia potiguar cresceu a taxa superior ao Brasil e ao Nordeste e experimentou o quarto maior dinamismo dentre os estados nordestinos. Tal performance foi decorrente do fato de empreendimentos privados terem sido beneficiados ainda com recursos públicos segundo uma perspectiva de reforço da integração industrial do país, mas, sobretudo, visando a constituição de pólos de dinamismo que possibilitassem o aproveitamento de oportunidades de inserção externa, de modo a melhorar a situação das contas externas do país. Esse contexto permite compreender a constituição e fortalecimento do pólo de fruticultura irrigada Açu/Mossoró, a exemplo de outros pólos que se afirmaram em outras unidades da federação, em especial no Nordeste brasileiro.

No Rio Grande do Norte, as primeiras ações para o desenvolvimento da irrigação da agricultura ocorreram nos anos sessenta com a MAÍSA e posteriormente com a Fazenda São João. Porém, somente na década de oitenta, a fruticultura irrigada se afirmou como uma das atividades econômicas mais dinâmicas do Rio Grande do Norte.

A conclusão da Barragem Engenheiro Armando Ribeiro Gonçalves, no início da década de oitenta, constituiu-se em marco decisivo para a constituição de uma agricultura irrigada e de cunho capitalista. Segundo Gomes da Silva (apud GOMES DA SILVA, 1999, p. 319), “A consolidação do movimento empresarial em direção ao Baixo-Açu deu-se no pós-85, caracterizando-se como um processo de apropriação privada do investimento público”. A produção da fruticultura irrigada no Rio Grande do Norte passou a ser desenvolvida a partir de capitais privados, com decisiva participação estatal através da construção ou financiamento de obras de infra-estrutura, nas subzonas de Mossoró e do Vale do Açu. Ainda de acordo com Gomes da Silva (1999, p. 320), “as empresas agropecuárias que se instalam no pólo adotam um elevado padrão tecnológico, principalmente pela adoção de métodos de irrigação sob pressão”, sendo a produção direcionada principalmente para o mercado externo. Assim, ainda que o conjunto da atividade agropecuária tenha experimentado, desde a década de setenta, perda de participação no conjunto da economia potiguar, a agricultura irrigada tem conseguido manter grande dinamismo e por isso os seus produtos passaram à condição de principal item da pauta de exportação do estado para outros países (MDIC/SECEX, 2005).

Os anos oitenta foram também a temporalidade da afirmação da atividade turística no Rio Grande do Norte. Na realidade, desde princípio dos anos setenta, foram realizadas ações pelo governo estadual com vistas a tornar o turismo em alternativa de desenvolvimento para o estado (LOPES JR., 2000, p. 38). Entretanto, foi necessário um longo período até que isso efetivamente ocorresse, em meados dos anos oitenta, e para tal foi decisiva a ação estatal através da realização de investimentos públicos e da transferência de terrenos a preços baixos para empresários estabelecidos no Rio Grande do Norte. Vale destacar que “O marco fundamental para a expansão da atividade turística local e a produção social de Natal como cidade turística foi a construção da via costeira” (LOPES JR., 2000, p. 39). Entretanto, deve ser salientado que houve forte resistência ao projeto inicial da construção dessa obra, uma vez que eram claramente expressos os propósitos elitistas associados ao empreendimento. Ainda durante a década de noventa, a implantação do PRODETUR I seria fundamental para a montagem de infra-estrutura viária para articular a cidade de Natal a outras cidades do litoral sul do estado, seguindo a linha da costa potiguar (CLEMENTINO, 2003). Deve-se também ressaltar que a atividade turística não envolve tão-somente os deslocamentos aéreos ou terrestres, a estada em hotéis e pousadas e a frequência a bares e restaurantes durante o “consumo de paisagens”. Na realidade potiguar, é visível a articulação existente com o capital imobiliário que se envolve desde a construção de obras de infra-estrutura, até shopping e moradia para os participantes do turismo imobiliário. Portanto, para o bem ou para o mal, a ação do turismo não se encerra no circuito praia-sol.

No que concerne às atividades industriais, destaca-se que os investimentos direcionados à atividade petrolífera foram mantidos, por isso a produção apresentou trajetória crescente durante toda a década de oitenta. Quanto à indústria de transformação, deve-se enfatizar que, embora se costume fazer alusão à reestruturação industrial no Brasil na década de noventa, no Rio Grande do Norte esse processo foi iniciado na década de oitenta com a chegada de grandes grupos no setor têxtil e de confecções. Um caso paradigmático disso foi a compra da empresa Seridó pela Coteminas, no ano de 1984. A reestruturação então posta em curso em 1985 consistiu fundamentalmente na manutenção dos equipamentos existentes e na implantação de uma nova gestão da força de trabalho que implicou a imediata dispensa de 1.360 trabalhadores num universo de 1.800, sendo os 540 remanescentes escolhidos segundo o critério da “ficha limpa” (EVANGELISTA, 2000; RESENDE, 2000; PALMEIRA SOBRINHO, 2006, p. 169).

Entretanto, deve-se ressaltar que a crise que acometia a indústria de transformação fez com que no âmbito do governo estadual fossem implementados programas com o propósito de

garantir a acumulação de capitais através do favorecimento à permanência dos empreendimentos preexistentes, bem como à tentativa de atração de novas empresas. Quanto a esse aspecto, deve ser destacada a criação do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Industrial (PROADI⁴), pela Lei 7.075, de 11 de outubro de 1985, com o propósito de apoiar o desenvolvimento industrial do estado.

Garcia (2007) elaborou estudo no qual procura demonstrar se os resultados obtidos com o PROADI são consentâneos com os objetivos propostos. Segundo o autor, embora não possa “ser considerado como um instrumento de política industrial no sentido de reestruturar ou fomentar a criação de novas formas de organização industrial no território potiguar”, o PROADI “continua sendo um importante instrumento para a atração de investimentos industriais” e, além disso, constituiu-se em “um instrumento de atração de investimentos cuja abrangência ultrapassou os limites da indústria”, ao incorporar atividades não contempladas anteriormente pelo programa, tais como empresas produtoras de derivados de cana-de-açúcar, fabricação de artefatos de concreto e cimento, extração mineral, aquicultura e pesca, dentre outras (GARCIA, 2007, p. 35-6).

A exposição precedente buscou destacar as principais atividades econômicas existentes na economia do Rio Grande do Norte, no período anterior à década de setenta, para que se pudesse melhor compreender as âncoras da melhor performance produtiva desta unidade federativa comparativamente à Região Nordeste e ao Brasil a partir dessa década. Ademais, procurou mostrar que o citado dinamismo baseou-se na reorganização ou reestruturação das atividades preexistentes, bem como em novas atividades que emergiram e se consolidaram, imprimindo “novas dinâmicas” à economia estadual. Desse modo, torna-se claro que as ações desenvolvidas para fazer face à perspectiva de crise na década de 1970, mas sobretudo para fazer o enfrentamento da crise dos anos 1980, foram fundamentais para a configuração da economia potiguar ao longo da década de 1990. Portanto, realizada a retrospectiva, pode-se abordar, em seguida, as atividades econômicas que conformaram a trajetória da economia do Rio Grande ao longo do período sob análise no presente estudo (1991/2000).

No período em pauta, caracterizado como de baixo crescimento, correspondente à denominada segunda década perdida, a economia potiguar cresceu a uma média anual de 3,7%,

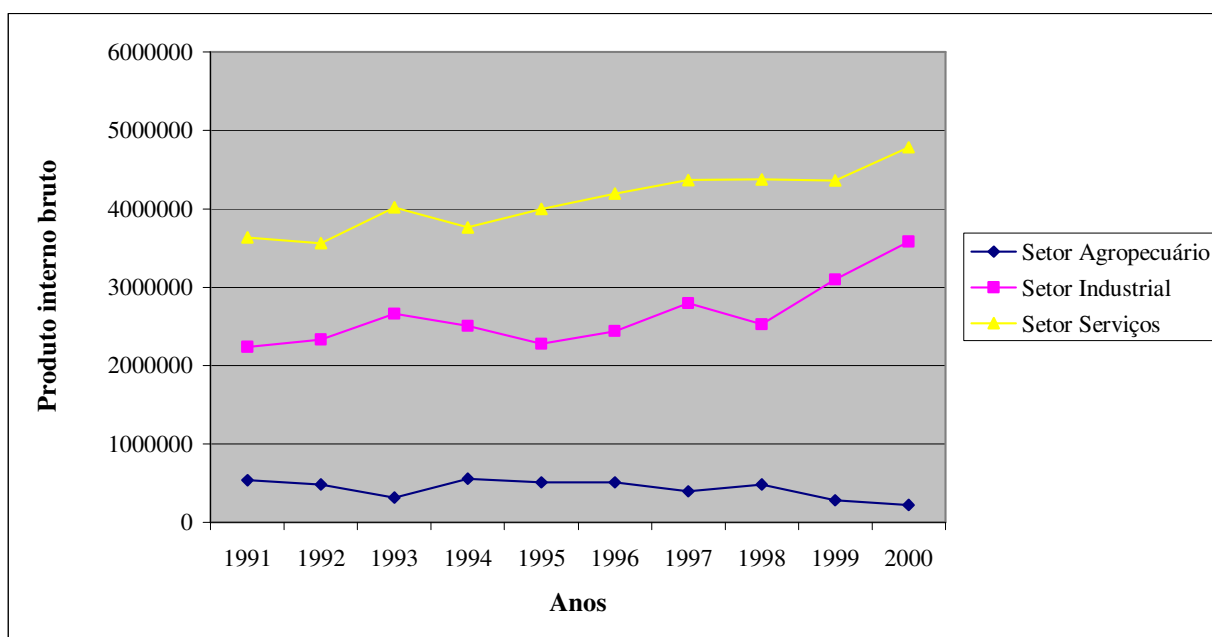
⁴ O PROADI passou por algumas alterações, delineando ao longo do tempo como seus eixos fundamentais: “a atração de empresas, geração de emprego e renda, interiorização da produção industrial e integração econômica”. Com vistas à consecução do objetivo de manutenção/ampliação dos empreendimentos produtivos são dois os estímulos no âmbito do Programa, quais sejam: o benefício fiscal, através do deferimento do recolhimento do ICMS, e a concessão financeira, a partir do financiamento do valor do imposto devido. Para além do Programa, o Estado promove a infra-estrutura para a implantação de empresas nos Distritos Industriais (GARCIA, 2007, p. 06).

sendo, portanto, superior às congêneres nordestina e brasileira que expandiram-se às taxas de 2,6% e de 2,8%, respectivamente.

A exposição toma como ponto de partida a *Agropecuária estadual*. É importante destacar que embora os produtos da fruticultura e do setor pesqueiro tenham apresentado razoável dinamismo e, por isso, assumido, respectivamente, as primeira e terceira posições na média anual exportada pelo Rio Grande do Norte, o setor agropecuário teve participação pouco expressiva na produção estadual desde o início da década de noventa (MDIC/SECEX, 2005). Tal participação foi pouco superior a 8% em 1991 e apresentou-se oscilante com tendência de declínio durante a década, de modo que no último ano da série atingiu uma participação inferior a 3% da produção estadual. Na realidade, o produto total da *Agropecuária* potiguar expressa claramente o movimento de uma agricultura pouco tecnificada, cuja trajetória apresenta-se oscilante e com variações bruscas em períodos de seca, como foi o caso final da década (Gráfico 1).

Gráfico 1

Rio Grande do Norte - Produto interno bruto segundo os setores produtivos (1991/2000)



Fonte: IPEADATA, 2004. Elaboração do autor.

A *Atividade industrial* apresentou a melhor performance produtiva, dentre os setores econômicos do Rio Grande do Norte ao longo do período em foco. Sua trajetória foi ascendente até 1993, declinante nos dois anos seguintes, novamente ascendente por mais dois anos e, após

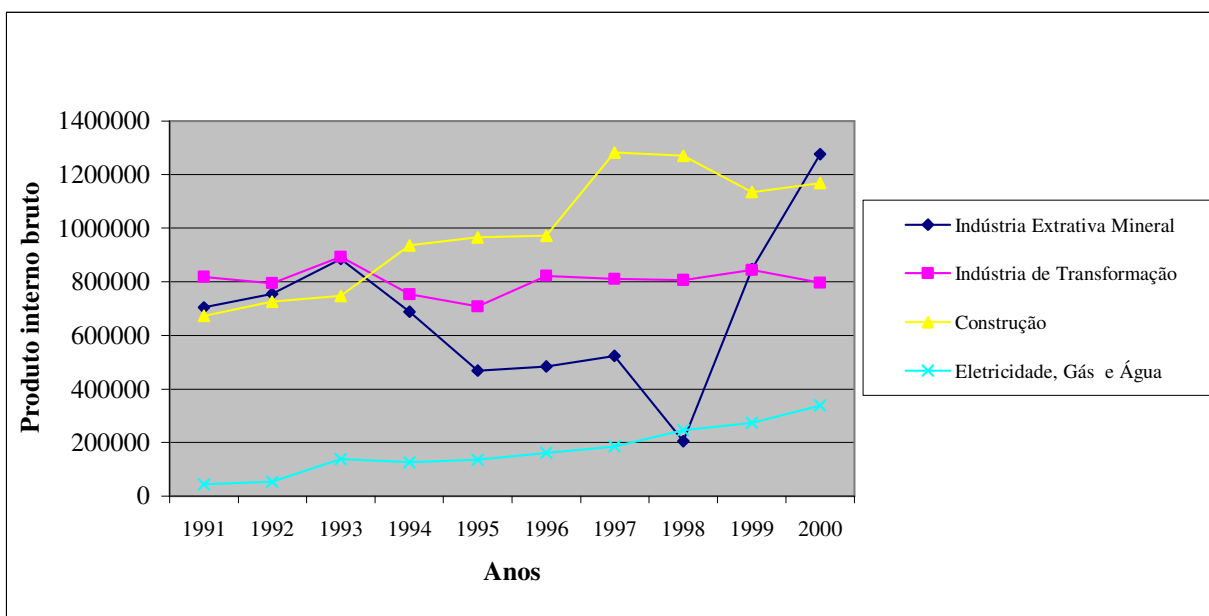
mais um ano de declínio, voltou a crescer nos dois últimos anos da década. Esse movimento tendencialmente crescente fez com que houvesse aumento de participação do setor na produção estadual, de aproximadamente 35%, em 1991, para cerca de 42%, em 2000. O *Setor de serviços* foi o setor com a segunda melhor performance do produto interno bruto. Sua performance foi também oscilante, mas com tendência crescente e permitiu que a participação setorial permanecesse a mais elevada na produção estadual. Na realidade, ao fim do período, a participação do setor em consideração foi de aproximadamente 56%, sendo apenas um ponto percentual inferior à participação do ano de 1991.

Conforme expresso no Gráfico 2, a *Indústria de transformação* do Rio Grande do Norte foi o segmento industrial com a maior participação no total da indústria estadual e, ao mesmo tempo, o que apresentou o nível de produção com as menores oscilações e, portanto, com o produto com nível mais estável durante a década de noventa. Por esse motivo, perdeu participação na indústria estadual nesse período. Os demais segmentos ampliaram suas participações ao longo do período.

A melhor performance expansiva foi a do segmento dos *Serviços industriais de utilidade pública*, porém tratava-se daquele com menor importância na indústria estadual. Tomando-se o conjunto do período, a *Indústria extrativa* teve melhor desempenho produtivo do que a *Indústria da construção civil*. Ambos os segmentos industriais apresentaram níveis do produto relativamente próximos aos do início da década até 1993. A partir desse ano, a construção civil manteve a produção crescente até 1997, começando então a declinar até o final da década. A indústria extrativa, por sua vez, apresentou produção decrescente até 1998 e crescimento vertiginoso a partir do ano seguinte. O resultado foi que no ano de 2000, essa atividade passou a deter a maior importância para a produção industrial, seguida da indústria da construção civil, enquanto a indústria de transformação perdeu importância, embora tenha mantido o nível de produção relativamente estável durante todo o período.

Gráfico 2

Rio Grande do Norte - Composição do produto interno bruto industrial (1991/2000)

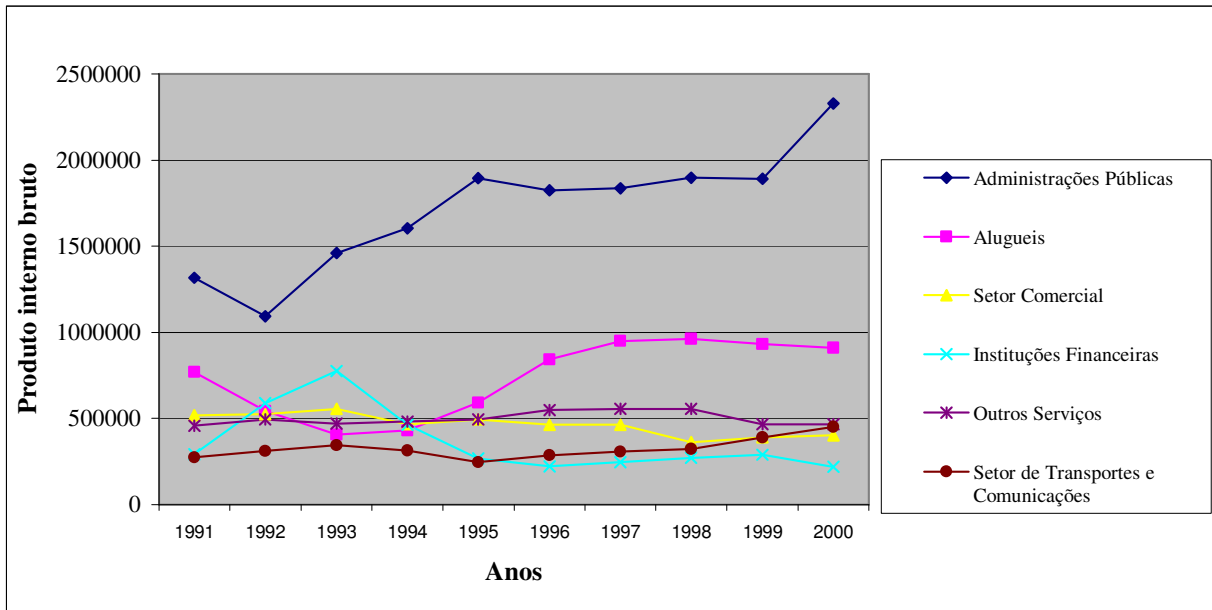


Fonte: IPEADATA, 2004. Elaboração do autor.

Para a composição do “pib do terciário” potiguar, a *Administração pública* teve durante toda a década de noventa a posição de maior destaque. É importante ressaltar que no início dessa década, ainda sob a gestão de Collor de Mello, houve declínio do “valor do produto” do citado segmento dos serviços. De 1990 até 1995, houve elevação do valor do produto, entretanto, o início do governo de Fernando Henrique Cardoso marcou uma relativa constância do valor do pib desse segmento. Entretanto, o ano de 2000 apresentou considerável ampliação comparativamente ao ano anterior. O segmento que presta serviços de locação de bens móveis e imóveis, e por isso aufer *Aluguéis*, foi o que apresentou a segunda maior participação relativa no terciário potiguar tanto no início quanto no final da década de noventa, embora tenha perdido tal posição na primeira metade da década. Os *Serviços de transportes e comunicações* tiveram a segunda melhor performance no período, de modo a sair da última posição em 1991 e praticamente ficar em posição empatada com os *Outros serviços* em 2000. Os segmentos do *Comércio* e das *Instituições financeiras* foram os que experimentaram reduções mais intensas no “valor real do produto” e, por esse motivo, o primeiro segmento saiu da terceira para a quinta posição, enquanto o segundo saiu da penúltima para a última posição entre 1991 e 2000 (Gráfico 3).

Gráfico 3

Rio Grande do Norte - Composição do produto interno bruto dos serviços (1991/2000)



Fonte: IPEADATA, 2004. Elaboração do autor.

Conforme anteriormente destacado, o dinamismo da economia potiguar comparativamente ao Nordeste e ao Brasil ocorreu diferentemente segundo os diversos setores e subsetores produtivos. É fato que em face aos condicionamentos estabelecidos pela abertura comercial e financeira, pelas políticas macroeconômicas, bem como as ações visando à flexibilização no Brasil, as empresas reagiram, ao mesmo tempo em que buscaram imputar aos trabalhadores os custos do processo de reestruturação. Assim, a seguir busca-se apresentar, através do estudo dos estabelecimentos e dos empregos formalizados segundo o tamanho dos estabelecimentos, de forma geral e com elevado nível de agregação das informações, o processo de reestruturação nos segmentos produtivos e de prestação de serviços no Rio Grande do Norte durante a década de noventa.

Em primeiro lugar, destaca-se um incremento muito grande do número de estabelecimentos comparativamente ao número de empregos. Essa informação geral é uma clara indicação da proliferação de micro e pequenos empreendimentos que além de utilizar reduzido número de empregados, o fizeram freqüentemente com o pagamento de baixos salários no Rio Grande do Norte ao longo da década de noventa.

As informações gerais sobre o total de estabelecimentos corroboram a afirmação precedente, pois os micro e pequenos estabelecimentos que representaram aproximadamente 93%

dos estabelecimentos em 1991 tiveram a participação elevada em 2000 para cerca de 96%, enquanto nos respectivos anos a participação dos grandes estabelecimentos foi reduzida de 4% para 2% (Tabela 5).

Tabela 5

Estrutura produtiva do Rio Grande do Norte - Total e composição dos estabelecimentos e do emprego segundo o tamanho das empresas (1991 e 2000)

Estabelecimento/empregos segundo o tamanho do estabelecimento	Setores econômicos									
	Extrativa mineral	Indústria de transformacao	Serv. indust. utilid. pública	Construção civil	Comércio	Serviços	Administração pública	Agropecuária, extrativismo etc.	Outros/ignorado	Total
1991										
Nº de Estabelecimentos	45	1.038	108	383	3.533	2.706	268	123	899	9.103
% estab./tam. estabelec.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Micro	53,3	72,2	75,9	70,2	87,9	73,8	28,0	73,2	82,1	78,3
Pequeno	28,9	18,8	17,6	18,5	10,5	19,7	11,9	17,9	13,6	15,1
Médio	8,9	3,4	2,8	5,5	1,0	3,1	7,8	1,6	1,8	2,4
Grande	8,9	5,7	3,7	5,7	0,7	3,4	52,2	7,3	2,6	4,1
Nº de Empregos	2.076	36.188	4.770	8.154	21.062	52.990	114.250	5.944	20.927	266.361
% emprego/tam. estab.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Micro	3,2	6,1	5,8	6,3	36,6	10,5	0,2	4,1	8,7	7,0
Pequeno	14,0	10,6	9,2	19,3	31,8	20,3	0,7	8,0	12,0	10,3
Médio	13,7	6,5	4,2	18,9	11,2	10,7	1,4	2,0	5,2	5,7
Grande	69,1	76,9	80,8	55,5	20,4	58,5	97,6	86,0	74,1	77,0
2000										
Nº de Estabelecimentos	146	1.924	162	1.439	8.292	6.471	353	670	-	19.457
% estab./tam. estabelec.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
Micro	45,9	68,8	83,3	81,1	88,9	80,9	34,0	78,5	-	81,9
Pequeno	38,4	25,5	11,7	15,3	10,3	15,6	11,3	13,6	-	14,3
Médio	8,2	3,0	1,2	2,0	0,5	1,9	6,8	4,3	-	1,7
Grande	7,5	2,7	3,7	1,6	0,3	1,6	47,9	3,6	-	2,1
Nº de Empregos	4.779	40.775	2.871	13.812	41.681	73.412	122.629	15.529	-	315.488
% emprego/tam. estab.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
Micro	5,7	10,7	15,2	16,6	44,2	18,9	0,3	7,5	-	13,1
Pequeno	26,2	25,4	16,6	32,4	34,6	27,4	0,7	11,9	-	17,0
Médio	15,1	9,6	5,8	14,8	7,7	11,9	1,5	13,7	-	7,2
Grande	53,0	54,2	62,4	36,3	13,4	41,9	97,6	66,9	-	62,7

Fonte: Rais/MTE, CD-ROM, 1991 e 2000. NOTA: Microempresa (0-9); Pequena empresa (10-49); Média empresa (50-99); Grande empresa (100 ou mais pessoas empregadas). Elaboração do autor.

A distribuição dos empregados segundo os tamanhos dos estabelecimentos, diferente do que ocorreu com o número de estabelecimentos, apresentou-se com frequência muito maior nos estabelecimentos de maior porte, ou seja, aqueles com o número de empregados igual ou superior a 100. Entretanto, a citada distribuição também registra, de um lado, o aumento da participação dos empregos nos estabelecimentos de tamanho micro de 7% para aproximadamente 13% e, de

outro, a expressiva redução de 77% para cerca de 63% dos empregos nos grandes estabelecimentos. Acrescente-se às informações anteriores o fato de que o salário médio do empregado potiguar foi reduzido de 5,39 para 3,25 salários mínimos e torna-se inequívoca a afirmação de que o processo de reestruturação do conjunto dos empreendimentos formais no Rio Grande do Norte ocorreu com o aumento do rigor sobre os empregados.

Dada a maior importância, dentre os oito setores destacados, à composição do emprego formal bem como ao produto interno bruto do Rio Grande do Norte, inicia-se destacando a *Administração pública*. A mudança de concepção sobre o “papel” do Estado na sociedade, que passou a ter vigência no seio dos governos brasileiros na década de noventa, promoveu efeitos reais e, no caso específico do Rio Grande do Norte, fez com que o emprego crescesse abaixo do crescimento vegetativo da população estadual, de modo que a *Administração pública* perdesse participação na composição do emprego, ainda que no ano de 2000 tenha representado 39% do total dos empregos do estado. Além do que já foi mencionado, deve-se também destacar que esse foi o único segmento em que a quase totalidade dos empregos esteve relacionada com os estabelecimentos de grande porte.

Os *Serviços* constituíram-se no segmento terciário com a segunda maior participação na composição do emprego, sendo que fora de aproximadamente 20% em 1991 e 23% em 2000. Esse setor teve uma grande elevação dos micro e pequenos estabelecimentos, de 94% para 97%, e, ao mesmo tempo, redução da proporção dos grandes empreendimentos. Além disso, experimentou uma grande redução proporcional dos empregos nos grandes estabelecimentos – de 59% para 42%. Na realidade, trata-se de um segmento muito heterogêneo que abrange serviços produtivos, distributivos, sociais e pessoais que costumam ter dinâmicas específicas. Assim, se no conjunto é incontestável a ampliação do segmento dos *Serviços* na composição do emprego, alguns setores experimentaram consideráveis reduções no número absoluto dos empregos. Dentre estes pode ser destacado o *setor bancário* que em decorrência de um processo de reestruturação baseado principalmente na incorporação de tecnologias de base informacional, seguindo um movimento de amplitude nacional, teve os empregos reduzidos em período próximo (1991/97) ao do presente estudo de 4.737 para 2.960 empregados, revelando a existência de diversidade de situações no interior de um mesmo agrupamento de atividades econômicas (DIEESE, 1998).

O segmento do *Comércio* permaneceu marcado pela presença dos micro e pequenos estabelecimentos e logrou ampliação de participação tanto no total dos estabelecimentos quanto no número de empregos. A reestruturação ocorrida nesse setor envolveu desde a presença de

grandes redes de supermercados de capitais forâneos, até a ampliação dos mercadinhos de bairro que se organizaram em cooperativas, bem como a falência de supermercados pertencentes a “empresários locais”.

No setor industrial, destaca-se a princípio o segmento que apresentou o maior incremento do número de empregos – o *extrativo mineral*. Trata-se também de um setor no qual predominaram os pequenos e médios estabelecimentos durante toda a década e em que os grandes estabelecimentos perderam participação relativa. No que concerne à composição do emprego, é importante destacar que apenas os grandes estabelecimentos perderam participação, tendo esta sido reduzida de 69%, em 1991, para 53%, em 2000. Certamente tal performance foi decorrente do intenso processo de terceirização das atividades ocorridas no setor, especialmente na atividade petrolífera. Além disso, é importante resgatar que a indústria extrativa mineral apresentou grandes oscilações durante a década de noventa, apesar de ao final da década ter atingido o maior grau de participação na composição da produção do setor industrial. Destaca-se que a participação nesta composição apresenta-se bastante diversa da que ocorreu na composição do emprego, situando-se não apenas abaixo da ocorrida na indústria de transformação, bem como na indústria da construção civil.

Os dados revelam que a *Construção civil* experimentou um dos mais expressivos incrementos do número de estabelecimentos, sendo que estes foram principalmente de porte micro e pequeno. Nestes, concentrou-se, também, a maior parcela dos empregos gerados no período. À semelhança da indústria extrativa, a participação na composição do emprego industrial foi muito reduzida comparativamente à participação na formação da produção.

A *Indústria de transformação*, embora tenha apresentado significativo incremento no número de estabelecimentos, logrou redução de participação relativa na composição dos estabelecimentos, tendo o mesmo ocorrido na composição do emprego. Ao final da década, como no início, continuou como um segmento industrial com predomínio dos estabelecimentos de menor porte, porém é importante destacar que houve uma ampliação considerável no número dos pequenos estabelecimentos enquanto nos demais portes ocorreram reduções na participação. Quanto ao emprego, merece ser destacada a ocorrência de acentuada redução dos grandes e o acentuado aumento dos pequenos empreendimentos na sua composição. Aqui merece ser evidenciado que o setor têxtil e de confecções, o principal dentre os que integram a indústria de transformação, experimentou um acentuado processo de reestruturação pela via da terceirização,

incorporando pequenos produtores, em situação de informalidade, ao circuito da produção, provocando intensa queda nos níveis salariais vigentes nesta indústria.

Destaca-se que o segmento dos *Serviços industriais de utilidade pública*, embora tenha apresentado incremento do número de estabelecimento ao longo da década, foi o único dentre os oito que integram a Tabela 5 em que ocorreu redução absoluta dos empregos, sendo tal redução de aproximadamente 40%. Dado o peso do serviço de distribuição de energia nesse segmento e considerando-se a privatização da Companhia Energética do Rio Grande do Norte (COSERN), torna-se claro que a reestruturação pós-privatização foi a principal razão da “queima” de empregos ocorrida no setor, ao mesmo tempo em que aconteceu um movimento monotonicamente ascendente de participação do segmento na composição do produto interno bruto da indústria estadual.

Põe-se, ainda, em destaque a atividade *Agropecuária*. Trata-se da atividade em que ocorreram os maiores acréscimos tanto no número de estabelecimentos quanto no de empregos. Apenas os estabelecimentos de porte micro lograram aumento de participação na composição dos estabelecimentos. Quanto à participação dos estabelecimentos na composição do emprego, constata-se que apenas os de grande porte perderam posição. Mas, embora a participação da agropecuária para a produção estadual tenha experimentado ao longo de um alargado período forte redução, inclusive na década em pauta, certamente foi em função do segmento produtor de produtos voltados à exportação, como são os casos da fruticultura irrigada e da atividade pesqueiro-aqüícola, a ampliação do assalariamento na agropecuária estadual.

Por fim, destaca-se que a exposição anteriormente empreendida explicitou que durante a década de noventa, período em que a sociedade brasileira passou por profundas mudanças baseadas em políticas de cunho liberal, ocorreram intensa reestruturação das empresas, desverticalização produtiva, deslocalização de unidades de produção e desestruturação do mercado de trabalho. Nesse contexto, a economia do Rio Grande do Norte foi impactada, porém os resultados verificados não podem ser creditados integralmente aos condicionamentos de ordem mais geral. Certamente, os resultados observados no Rio Grande do Norte decorreram também das ações dos agentes “locais” – setor público, empreendedores privados e empregados e suas instituições representativas – e, portanto, expressaram as relações de forças existentes entre classes, segmentos de classes e grupos de interesses sediados na unidade federativa em foco. Embora a abordagem acima diga respeito ao Rio Grande do Norte, é necessário destacar que a estrutura produtiva, a população e a força de trabalho não se encontram homogeneamente

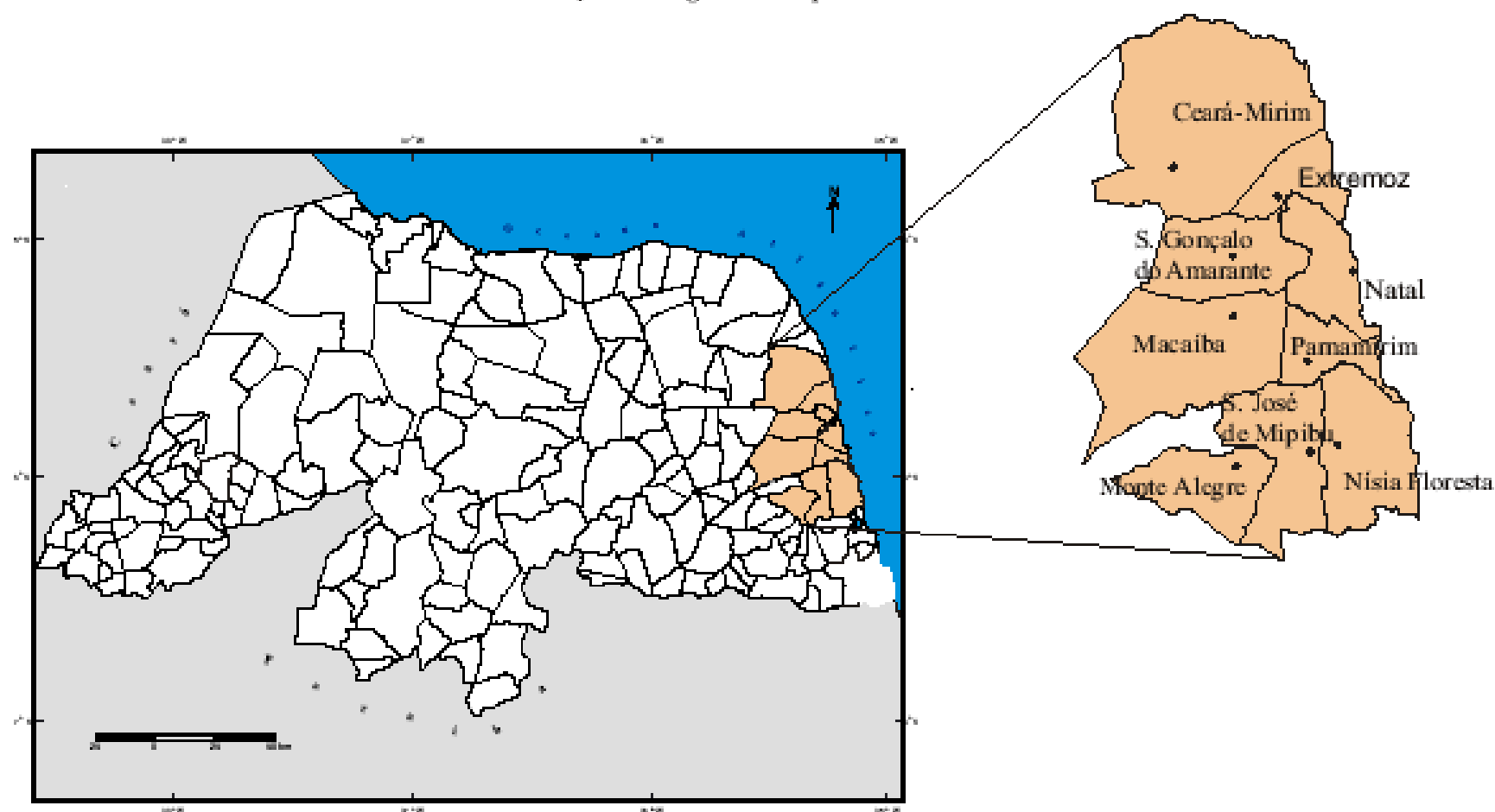
distribuídas no território potiguar. Por isso, passa-se, a seguir, à abordagem da Região Metropolitana de Natal, por esta se constituir na espacialidade que concentra parte expressiva dos integrantes da sociedade e da economia potiguares.

4.2 Caracterização e dinâmica econômica recente na Região Metropolitana de Natal

A Região Metropolitana de Natal (RMN) faz parte da nova geração de regiões metropolitanas brasileiras instituídas após a Constituição brasileira de 1988. Esta Região Metropolitana foi criada em 1997, através de Lei Complementar Estadual nº 152, de 16.01.1997, sendo composta à época por seis municípios (Natal, Ceará-Mirim, Parnamirim, Extremoz, Macaíba e São Gonçalo do Amarante). Posteriormente, através da Lei Complementar Estadual nº 221, de 10.01.2002, foram incorporados mais dois municípios (Nísia Floresta e São José de Mipibu). Mais recentemente, através da Lei Complementar nº 315, de 30.11.2005, o município de Monte Alegre passou também a integrar a Região Metropolitana de Natal. Portanto, esta passou a totalizar 9 municípios ou o equivalente a 5,4% do total de 167 municípios do estado do Rio Grande do Norte. A Região Metropolitana de Natal encontra-se situada na faixa oriental do estado do Rio Grande do Norte e foi constituída por municípios integrantes das microrregiões de Macaíba, de Natal e do Agreste Potiguar. A densidade demográfica desta Região Metropolitana, em 2000, variou de aproximadamente 61 a 4.193 habitantes/km² em Nísia Floresta e Natal, respectivamente, indicando que os municípios que a integram apresentam situações bastante heterogêneas. Ademais, é importante destacar que esse *locus* heterogêneo, escolhido para análise, é representado por um conjunto de municípios que de janeiro de 1997 a novembro de 2005 passaram a dar existência à Região Metropolitana (institucional) de Natal tal como constituída na atualidade (Figura 1).

Figura 1

Localização da Região Metropolitana de Natal



Fonte: Mapa base do IBGE, 2000. Adaptado por Larissa Ferreira.

Isto posto, é necessário esclarecer que o presente estudo aceita a hierarquia dos grandes espaços urbanos brasileiros (GEURBs) presente no relatório do *Observatório das Metrópoles* (2004), intitulado “Análise das Regiões Metropolitanas Brasileiras – Identificação dos Espaços Metropolitanos e Construção de Tipologias”, no qual é apresentada uma hierarquização para os 37 (trinta e sete) grandes espaços urbanos brasileiros selecionados. O estudo do OBSERVATÓRIO (2004, p. 8-9) baseou a hierarquia dos espaços urbanos brasileiros em um dimensionamento que buscou aferir “a complexidade e diversidade de funções e sua abrangência espacial; o papel de comando e coordenação em relação à rede urbana; o tamanho populacional e econômico; o mercado de trabalho diversificado; a concentração de perícia, conhecimento e serviços avançados; e o progresso tecnológico – dimensões que qualificam as principais aglomerações urbanas do país”. A aplicação da metodologia da pesquisa, baseada em cinco indicadores, buscou dar conta das dimensões referidas, resultando numa hierarquização segundo a qual a *Região Metropolitana de Natal* constitui-se, efetivamente, em um *Espaço Urbano não Metropolitano*, é integrante da categoria 5, em uma escala de 1 a 6, e ocupante da 18ª posição em uma hierarquia com escala variando de 1 a 37 (número de espaços urbanos do estudo). Portanto, o artefato político-institucional denominado de Região Metropolitana de Natal, é segundo o citado estudo um Aglomerado Urbano não Metropolitano, embora destaque Natal como “uma metrópole que pode ser considerada como incipiente ou emergente” (OBSERVATÓRIO, 2004, p. 16).

Mesmo a Região Metropolitana de Natal encontrando-se em posição intermediária na rede urbana do país (18ª posição) e em situação muito distante dos principais espaços urbanos brasileiros, no que concerne aos níveis de concentração de população e de atividades econômicas, quando se considera a realidade da unidade da federação na qual ela se situa, é inquestionável o grau de importância que esse aglomerado urbano adquiriu historicamente e continuou assumindo ao longo da década de noventa.

O ponto de partida da exposição é a questão demográfica. O primeiro aspecto a ser observado é que todos os municípios que compõem a Região Metropolitana cresceram ao longo da década de 1990 a taxas superiores à apresentada pelo Rio Grande do Norte, 1,6% a.a. Natal, capital estadual e pólo da Região Metropolitana, foi o município que cresceu à menor taxa, 1,8% a.a., e, portanto, 17,4% no período. Entretanto, deteve tanto em 1991 quanto em 2000 mais de ¼

da população estadual e aproximadamente 69% e 64% dos contingentes populacionais da Região Metropolitana nos respectivos anos (Tabela 6).

É importante dar ênfase ao dinamismo apresentado pelos municípios de São Gonçalo do Amarante e Parnamirim. Aquele município teve sua população incrementada em quase 53%, no período, e continuou na condição de terceiro município mais populoso, enquanto este praticamente dobrou sua população residente, apresentando o maior incremento dentre todos os municípios do Rio Grande do Norte, e consolidou a posição de município com a segunda maior população da Região Metropolitana. Se tomadas conjuntamente as populações desses dois municípios mais a população de Natal, em 2000, constata-se que mais de 81% da população da Região Metropolitana de Natal encontravam-se concentrados em apenas três municípios. A aludida concentração populacional ocorreu exatamente nos municípios que, segundo estudo realizado pelo Núcleo RMNatal (2006), apresentaram os mais elevados níveis de integração no espaço urbano em foco.

Tabela 6

População residente da Região Metropolitana de Natal (1991 e 2000)

Unidade territorial	População residente					
	1991		2000		Taxa de crescimento - 1991/2000 (%)	
	absoluto	relativo	absoluto	relativo	Período	Média anual
Ceará-Mirim	52.157	5,9	62.424	5,6	19,7	2,0
Parnamirim	63.312	7,2	124.690	11,2	96,9	7,9
Extremoz	14.941	1,7	19.572	1,8	31,0	3,1
Macaíba	43.450	4,9	54.883	4,9	26,3	2,7
Monte Alegre	15.871	1,8	18.874	1,7	18,9	2,0
Natal	606.887	68,6	712.317	63,8	17,4	1,8
Nisia Floresta	13.934	1,6	19.040	1,7	36,6	3,6
São G. do Amarante	45.461	5,1	69.435	6,2	52,7	4,9
São José do Mipibu	28.151	3,2	34.912	3,1	24,0	2,4
RMNatal	884.164	100,0	1.116.147	100,0	26,2	2,6

Fonte: Censos Demográficos, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

A dinâmica demográfica é decorrente do crescimento vegetativo – diferença entre nascimentos e mortes – e do saldo migratório em determinado período de referência. O estudo do Núcleo RMNatal (2006) demonstra que os níveis de fecundidade e mortalidade na Região Metropolitana de Natal na década de noventa foram condizentes com a transição demográfica em curso no Brasil, no Nordeste e no Rio Grande do Norte desde os anos quarenta, ou seja,

apresentou continuidade do declínio das taxas de mortalidade e de fecundidade. Assim, o processo migratório assumiu importante papel para a dinâmica da população na citada Região Metropolitana na década de noventa. Mostra também que foram os municípios de Parnamirim e São Gonçalo do Amarante “os responsáveis por 38,3% de todos os imigrantes da Região Metropolitana de Natal no período 1995-2000”, revelando ao mesmo tempo a centralidade exercida por Natal na Região Metropolitana e “a força de integração que têm exercido Parnamirim e São Gonçalo” (NÚCLEO RMNATAL, 2006, p. 26). Então, as dinâmicas populacionais nesses dois municípios encontram-se articuladas ao movimento populacional do núcleo metropolitano e é favorecido pelo processo de conurbação existente entre esses municípios e o pólo. O documento ressalta ainda que o município de Parnamirim é o que apresenta uma posição mais consolidada, pois atua como força de atração de migração “no plano metropolitano, estadual ou extra-local” (NÚCLEO RMNATAL, 2006, p. 29). Ou seja, o movimento populacional de um determinado município é em parte decorrente da proximidade de um outro município que dispõe de mais e melhores oportunidades de trabalho e de serviços fundamentais à reprodução social. Isso significa que a integração dos distintos municípios que compõem um aglomerado urbano pode ser aferido pelo movimento pendular, ou deslocamentos realizados com o objetivo de trabalhar ou estudar.

No caso específico da Região Metropolitana de Natal, o município de Natal, constitui-se, ao mesmo tempo, no principal *locus* de atração populacional no que concerne à mobilidade pendular e no “pólo dinâmico da região” pelo fato de as referidas condições de reprodução social encontrarem-se centralizadas nele (NÚCLEO RMNATAL, 2006, p. 47). Por esse motivo, ao mesmo tempo em que municípios periféricos da Região Metropolitana se constituem em atratores populacionais, Natal constitui-se em pólo metropolitano pela condição de destino fundamental do movimento pendular intra-metropolitano.

O estudo do Núcleo RMNatal (2006, p. 56), mostrou a centralidade ainda exercida pelo pólo metropolitano “como receptor e definidor da mobilidade pendular na região metropolitana”, e os municípios de Parnamirim e São Gonçalo do Amarante como aqueles que apresentam as maiores participações de realizadores de movimentos pendulares, tendo como destino o pólo metropolitano. Esses municípios apresentam níveis de integração muito alto e alto, respectivamente. Além disso, deve ser destacado que a população que realiza movimentos pendulares é marcadamente jovem, concentra-se principalmente nas faixas etárias de 15 a 24 e de 25 a 34 anos, sendo predominantemente do sexo masculino.

Na realidade, o movimento demográfico não se encontra subordinado ao movimento das atividades econômicas por propiciarem oportunidades de emprego. As ações que levam à procriação e às decisões de migração para determinadas localidades encontram-se relacionadas com fatores diversos dentre os quais assume papel destacado a existência de condições que “possam propiciar” boa qualidade de vida. Assim, tais decisões relacionam-se às atividades econômicas pelo que estas propiciam de oportunidades de emprego, mas também à prestação de serviços de consumo coletivo ou pessoal. Portanto, o estudo das atividades econômicas é fundamental para a compreensão da vida em sociedade, embora isto não se dê exclusivamente pela possibilidade do emprego. Na verdade, tal análise torna-se de maior relevância quando se tem por propósito proceder à investigação do mercado de trabalho em determinada realidade, como é o caso do presente estudo. Assim, aborda-se a seguir as atividades econômicas na Região Metropolitana de Natal durante a década de noventa.

A dinâmica produtiva da Região Metropolitana de Natal é apresentada com base no valor adicionado segundo os setores produtivos nos anos de 1991 e 2000⁵. Constatase que enquanto o Rio Grande do Norte experimentou crescimento médio de 3,7% ao ano no período, na Região Metropolitana de Natal a taxa correlata foi de 4,4%, indicando que esse agregado urbano ampliou a concentração das atividades econômicas em âmbito estadual. Essa concentração fora de 42,2% em 1991 e de 46,5% em 2000. Trata-se efetivamente de um resultado que caracteriza uma situação de “macrocefalia” da Região Metropolitana em termos da economia potiguar, conforme identifica estudo do Núcleo RMNatal (2007).

É importante ressaltar que se a participação da *Agropecuária* fora muito baixa na composição do valor agregado em 1991, atingiu uma participação ainda mais irrisória em 2000 – apenas 1,2%. A *Indústria*, embora tenha crescido à taxa de 3,0%a.a. no período, perdeu participação – representou 42,2% do valor agregado em 1991 e passou a representar 37,3% em 2000. O setor que apresentou o maior acréscimo do valor agregado foi o dos serviços, pois teve o valor acrescido ao longo do período a uma média anual de 5,0%, de modo que sua participação foi modificada de 56,1% para 61,5% de 1991 a 2000 (Tabelas 7 e 8).

⁵ É importante esclarecer que o valor agregado em 1991 foi estimado a partir de informações relativas ao valor adicionado e à ocupação na Região Metropolitana e no estado do Rio Grande do Norte no ano de 2000 e nas mesmas informações para a unidade federativa, porém apenas a atinente à ocupação na Região Metropolitana no ano de 1991. A estimativa do valor adicionado foi realizada ancorada na hipótese de que a produtividade dos setores produtivos na Região Metropolitana variou à mesma taxa do Rio Grande do Norte tomado conjuntamente. Ver Apêndice 2: Estimativa do valor adicionado na Região Metropolitana de Natal no ano de 1991.

As piores performances produtivas ocorreram nos municípios de Ceará-Mirim e Natal, enquanto as melhores ocorreram nos municípios de Parnamirim, Extremoz e São Gonçalo do Amarante. Como decorrência destas distintas performances produtivas, foi que a produção experimentou desconcentração no âmbito da própria Região Metropolitana. Entretanto, embora tenha ocorrido desconcentração produtiva, é incontestável a continuidade da centralidade exercida pelo pólo metropolitano, pois se em 1991 o valor agregado da produção neste município representou aproximadamente 70%, em 2000, atingiu ainda a elevada proporção de 65% do valor agregado da Região Metropolitana. No último ano, os municípios de Parnamirim e de São Gonçalo do Amarante apresentaram participações de 12,0 e 9,4%, respectivamente, fazendo com que tomados conjuntamente com o pólo representassem 86,1% do valor adicionado da Região Metropolitana de Natal. Os municípios com as menores participações no valor adicionado foram São José de Mipibu (1,7%), Nísia Floresta (1,1%) e Monte Alegre (0,7%).

Tabela 7

Valor adicionado (VA) da Região Metropolitana de Natal (1991)

Municípios	Agropecuária	Indústria	Serviços	Total	VA Município/ VA RMNatal (%)
Ceará Mirim	5.683	31.701	48.338	85.722	3,2
Parnamirim	7.332	154.913	67.952	230.197	8,5
Extremoz	4.792	18.755	14.887	38.434	1,4
Macaíba	5.639	119.306	36.073	161.018	6,0
Monte Alegre	1.457	4.748	9.473	15.678	0,6
Natal	4.839	642.189	1.248.649	1.895.677	70,1
Nísia Floresta	6.618	8.050	11.855	26.523	1,0
São Gonçalo do Amarante	6.432	147.530	55.822	209.785	7,8
São José de Mipibu	3.070	14.529	25.531	43.129	1,6
RMN	45.861	1.141.721	1.518.582	2.706.163	100,0
VA Setores/VA RMNatal (%)	1,7	42,2	56,1	100,0	

Fonte: IBGE. Produto interno bruto dos municípios. Maio de 2005. Estimativa (em R\$ 1.000 de 2000). Elaboração do autor.

Um aspecto produtivo importante que deve ser evidenciado é que em todos os municípios houve perda de participação da *Agropecuária* na composição do valor adicionado de 1991 a 2000. Na *Indústria*, apenas o município de Extremoz teve a participação relativa elevada na composição do valor adicionado em 2000 comparativamente a 1991. O *Terciário*, por sua vez, inversamente ao ocorrido com a *Agropecuária*, teve elevação de participação na composição do valor agregado em todos os municípios.

Tabela 8

Valor adicionado (VA) da Região Metropolitana de Natal (2000)

Municípios	Agropecuária	Indústria	Serviços	Total	VA Município/ VA RMNatal
Ceará Mirim	5.505	28.864	80.584	114.953	2,9
Parnamirim	10.429	239.812	228.776	479.017	12,0
Extremoz	3.739	39.183	29.535	72.458	1,8
Macaíba	4.606	160.528	63.256	228.391	5,7
Monte Alegre	834	7.798	18.340	26.972	0,7
Natal	6.824	739.463	1.836.185	2.582.473	64,7
Nísia Floresta	6.266	11.322	25.570	43.157	1,1
São Gonçalo do Amarante	5.115	242.003	125.950	373.068	9,4
São José de Mipibu	2.847	20.053	45.450	68.350	1,7
RMN	46.165	1.489.027	2.453.646	3.988.838	100,0
VA Setorial/VA RMNatal (%)	1,2	37,3	61,5	100,0	

Fonte: IBGE. Produto interno bruto dos municípios. Maio de 2005. Elaboração do autor.

Focando-se apenas o ano de 2000, deve ser destacado que em todos os municípios, a *Agropecuária* teve participação muito baixa na formação do valor adicionado, tendo variado de 0,3%, em Natal, a 14,5%, em Nísia Floresta. Nos municípios com presença de distritos industriais – Parnamirim, Extremoz, São Gonçalo do Amarante, e Macaíba –, a participação da *Indústria* no valor agregado foi superior à metade do valor adicionado municipal. Nos demais municípios, a participação da indústria na composição do valor adicionado foi bem mais modesta, tendo variado de 25,1%, em Ceará Mirim, a 29,3%, em São José de Mipibu. De qualquer modo, deve ser ressaltado que embora a participação do valor adicionado da indústria sediada em Natal tenha representado apenas 28,6% do valor adicionado total do próprio município, o valor adicionado na indústria natalense representou aproximadamente 50% do valor adicionado na indústria da Região Metropolitana. Quanto ao *Terciário*, as menores participações ocorreram exatamente nos quatro municípios em que a indústria tem o maior peso na composição do valor agregado. Nos demais, as participações do *terciário* foram bastante expressivas, tendo variado de 59%, em Nísia Floresta, a 71% em Natal.

Na realidade, ao longo da década de noventa a produção no espaço potiguar apresentou-se crescentemente concentrada no seu principal agregado urbano: a Região Metropolitana de Natal. A participação da Região Metropolitana de Natal no valor adicionado estadual passou de cerca de 42,2%, em 1991, para aproximadamente 46,5%, em 2000. Trata-se de um dos mais elevados níveis de concentração produtiva dentre todos os grandes espaços urbanos brasileiros,

caracterizando efetivamente uma situação de “macrocefalia” econômica. Ao mesmo tempo, internamente à Região Metropolitana, embora a produção no pólo tenha se expandido menos no centro do que nos demais municípios, sobretudo nos de maior nível de integração ao pólo, implicando desconcentração produtiva intra-metropolitana, ainda assim foi mantido o caráter superlativo desempenhado pelo pólo na Região Metropolitana de Natal. Para reforçar essa assertiva menciona-se que o pólo concentrara 70,1%, em 1991, e passou a concentrar, em 2000, 64,7% de todo o valor adicionado na Região Metropolitana.

A grande concentração da atividade econômica na Região Metropolitana de Natal é, em boa medida, decorrente da localização de unidades produtivas ou de prestação de serviços e de importantes equipamentos urbanos em Natal ou em municípios situados no seu entorno (Figura 2-A e Figura 2-B).

O que pode ser constatado é que durante a década de noventa, a Região Metropolitana de Natal, tal como o Rio Grande do Norte, apesar dos condicionamentos das políticas macroeconômicas, não só não estagnou, como apresentou-se bastante dinâmica no que concerne às atividades propriamente produtivas, às atividades articuladas à produção e à prestação de serviços à sociedade. Assim sendo, embora a ocupação seja objeto de análise mais detalhada nos próximos itens do presente capítulo, abordar-se-á sucintamente as ocupações segundo os setores produtivos, em decorrência da relação existente entre produção e utilização da força de trabalho.

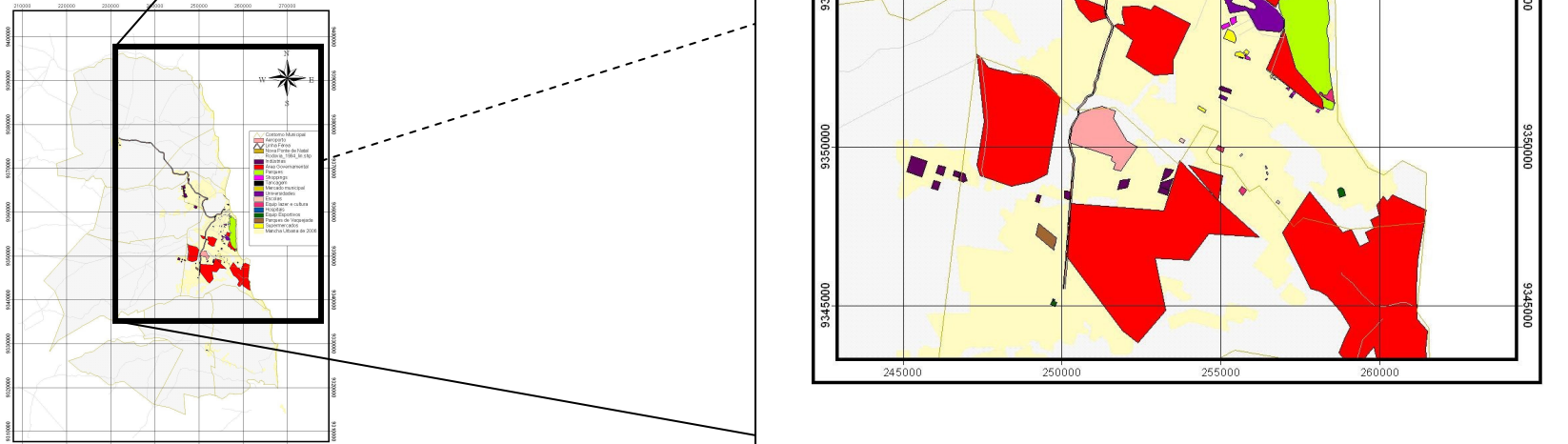
Na realidade, os dados referentes à ocupação ratificam a ampliação da concentração existente na Região Metropolitana comparativamente ao Rio Grande do Norte e à desconcentração das ocupações no interior da Região Metropolitana, porém, nesse caso, significando efetivamente uma pequena redução da concentração no pólo metropolitano.

Os dados da Tabela 9 mostram que o movimento geral das ocupações na Região Metropolitana de Natal na década de noventa foi o da terciarização das mesmas, pois apenas o terciário experimentou ampliação de participação relativa no conjunto das ocupações da Região Metropolitana⁶.

⁶ Na composição das ocupações, a participação da *agropecuária* foi de 7,4% e passou para 4,7%, a da *indústria* foi de 23,8% e passou para 19,8% e a do *terciário* passou de 68,9% para 75,5%, de 1991 para 2000.

Figura 2-A

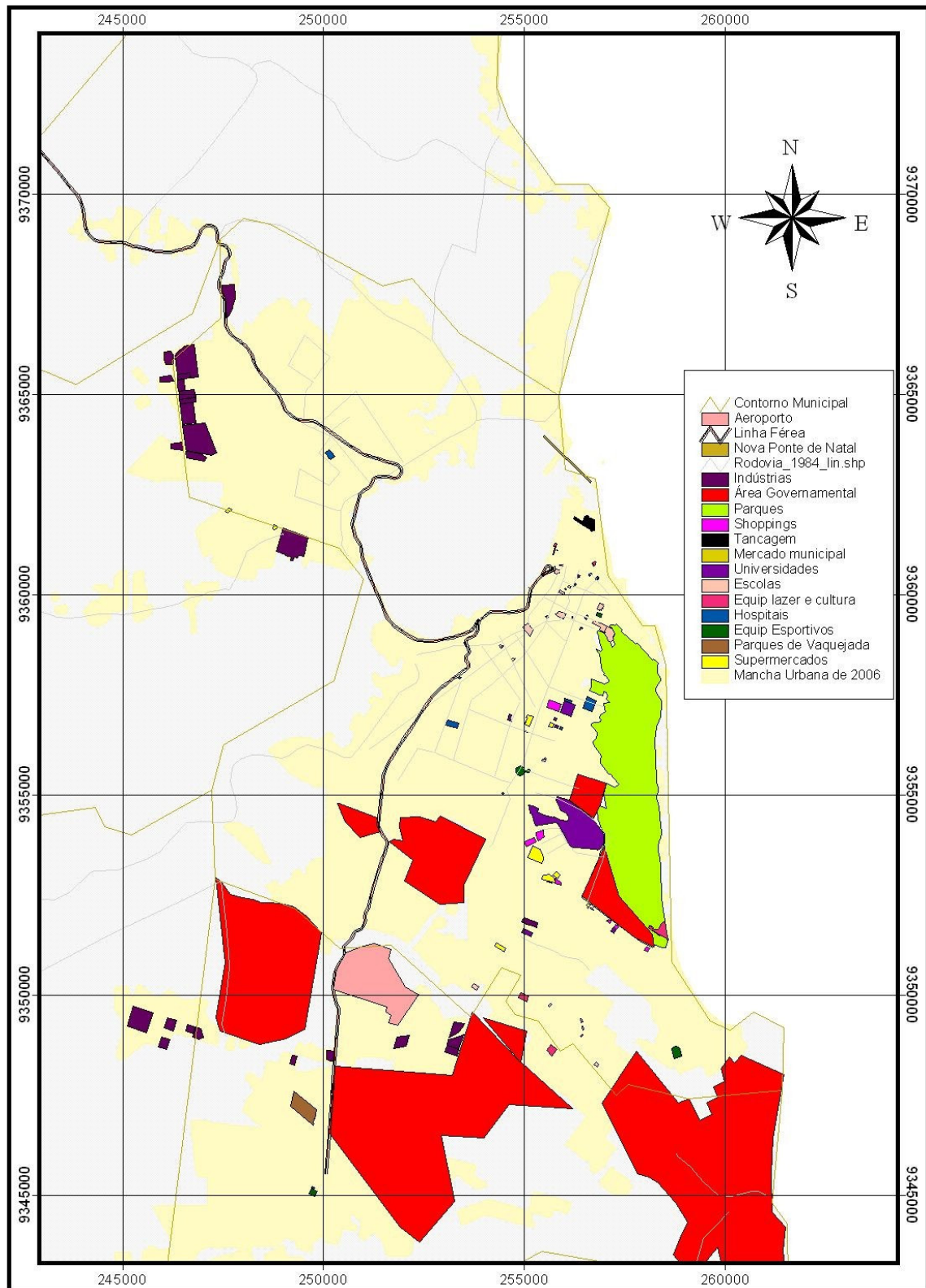
Localização de empreendimentos e equipamentos urbanos –
RMNatal (2007)



Fonte: Mapa Base do Núcleo RMNatal - UFRN, 2007.

Figura 2-B

**Localização de empreendimentos e equipamentos
Urbanos – RMNatal (2007)**



Fonte: Mapa Base do Núcleo RMNatal – UFRN, 2007.

Tabela 9

Pessoal ocupado segundo os setores produtivos na Região Metropolitana de Natal (1991 e 2000)

Setores	1991		2000		Taxa de crescimento - 1991/2000 (%)	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Período	Média anual
Agropecuária	22.274	7,4	18.001	4,7	-19,2	-2,4
Indústria	71.934	23,8	76.306	19,8	6,1	0,7
Serviços	208.668	68,9	290.538	75,5	39,2	3,8
Total	302.876	100,0	384.845	100,0	27,1	2,7

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

Efetivamente, as mudanças ocorridas na composição das ocupações segundo os setores de atividade foram decorrentes das distintas trajetórias ocorridas em cada um dos setores. A *Agropecuária* durante a década experimentou decréscimo absoluto da ocupação à média anual de 2,4%, a *Indústria* ampliou o contingente de ocupados à razão de 0,7% anualmente, enquanto nos *Serviços* o acréscimo médio anual foi de 3,8%. A decorrência de tais performances foi que a Região Metropolitana teve a participação elevada de aproximadamente 39% para 46% no conjunto das ocupações no Rio Grande do Norte de 1991 a 2000.

Seguindo as mesmas trajetórias da população e do valor adicionado, os municípios com as mais elevadas taxas de incremento das ocupações foram os municípios de Parnamirim e São Gonçalo do Amarante, sendo de 9,2% a.a. no primeiro e 5,0% a.a. no segundo. Os municípios com as piores dinâmicas dos contingentes de pessoas ocupadas foram Ceará Mirim e Monte Alegre, sendo que no primeiro a taxa média anual foi de 1,0%, enquanto no segundo, foi praticamente nula.

Destaca-se que o resultado das distintas dinâmicas das ocupações nos municípios da Região Metropolitana de Natal produziu uma estrutura ocupacional, no ano 2000, na qual Parnamirim e São Gonçalo do Amarante ampliaram as respectivas participações, os municípios de Extremoz e Nísia Floresta mantiveram suas posições relativas e os demais experimentaram perdas de participação na ocupação metropolitana. No caso específico do município de Natal, em que pese a perda de participação relativa nas ocupações, houve continuidade na condição de grande concentrador das ocupações na Região Metropolitana. Além disso, é importante destacar que os três municípios mais fortemente integrados – Natal, Parnamirim e São Gonçalo do

Amarante – tiveram ampliada a participação conjunta de 1991 a 2000, passando de 83,7%, no primeiro ano, para 85,1%, no segundo.

Ao se colocar a ocupação em destaque, segundo os setores de atividade, constata-se que, à exceção da agropecuária, a ocupação na Região Metropolitana apresentou trajetória semelhante à ocorrida com a população residente e o valor adicionado, ou seja, concentrou-se mais fortemente no município pólo e nos que apresentam maior nível de integração àquele – Parnamirim e São Gonçalo do Amarante. Ademais, vale salientar que o pólo metropolitano apresentou as maiores participações relativas nos três setores de atividade econômica.

Seguindo o mesmo procedimento da exposição relativa ao valor da produção destaca-se também a participação de cada setor na composição da ocupação existente em cada município no ano de 2000. Constata-se que na atividade *Agropecuária*, apenas no município de Natal foi mantida a mesma parcela da ocupação total, 1,4%. Nos demais municípios, a exemplo do ocorrido com o valor agregado, a participação setorial da agropecuária na ocupação experimentou redução generalizada. Na *Indústria*, apenas Extremoz e Monte Alegre tiveram a ocupação elevada na ocupação total de cada município, enquanto nos demais, a ocupação teve perda de participação. Nas atividades vinculadas ao *Terciário*, ocorreu um movimento generalizado de elevação da participação na ocupação municipal.

É importante resgatar, ainda que brevemente, que a década de noventa no Brasil, embora em patamar superior comparativamente à década de oitenta, ficou caracterizada pelos péssimos indicadores econômicos, pelo fato da política macroeconômica ser adversa à expansão das atividades de produção e de prestação de serviços. Processo semelhante ocorreu com os indicadores sociais, em parte por condicionamento do movimento da atividade econômica, mas sobretudo pelo arrefecimento das lutas sociais, em particular as sindicais, e pelas ações ocorridas no âmbito do Estado provocando fragilização ainda maior destas lutas. As políticas voltadas à desconcentração regional foram abandonadas e foram empreendidas como ações visando o desenvolvimento regional, apenas o fortalecimento de atividades nas quais as distintas regiões do país apresentassem vantagens competitivas, a ponto de garantirem a ampliação da inserção do Brasil na nova ordem crescentemente globalizada. Tendo tal ação implicado no progressivo abandono das políticas de industrialização das áreas menos industrializadas do país, passaram a adquirir relevância as ações dos governos estaduais, via benefícios fiscais e disponibilidade de infra-estrutura, visando a manutenção das empresas já atuantes e a atração de novas. Embora possa ser discutível o efeito global da denominada “guerra fiscal”, é fato que tais ações devem ter

se constituído em um dos elementos levados em consideração pelos agentes produtivos quando da localização das suas unidades de produção.

As mudanças produtivas ocorridas na década de 1990 implicaram a estagnação da atividade Agropecuária por quase uma década. A atividade industrial, em parte ancorada no Programa de Apoio ao Desenvolvimento Industrial, logrou razoável expansão no mesmo período. Embora tenha ocorrido um movimento generalizado de aumento da participação das atividades do terciário no Rio Grande do Norte, foi na Região Metropolitana que este processo assumiu maior intensidade. Portanto, ocorreu durante a década de noventa, intensificação, nos municípios que constituem a Região Metropolitana, de um processo em curso já anteriormente: terciarização das atividades econômicas. Ademais, foi a expansão produtiva da Região Metropolitana de Natal que levou a uma maior concentração nesse *locus* produtivo, comparativamente ao Rio Grande do Norte, e uma expansão mais acentuada da periferia metropolitana que fez com que ocorresse perda de participação do núcleo metropolitano.

Para finalizar, ressalta-se que se antes foi destacado que o Rio Grande do Norte apresentou maior dinamismo da atividade econômica comparativamente ao Nordeste e ao Brasil, agora é o caso de destacar que, do ponto de vista produtivo, a Região Metropolitana de Natal apresentou-se bem mais dinâmica do que o próprio Rio Grande do Norte, pois enquanto este cresceu a uma taxa média anual de 3,7%, a Região Metropolitana de Natal à de 4,4% no período decorrido de 1991 a 2000. Dado que as atividades de produção propriamente ditas e de prestação de serviços são indissociáveis do processo de trabalho, passa-se ao estudo mais acurado do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal na década de noventa.

4.3 Estrutura e dinâmica do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal

A abordagem desenvolvida neste item do estudo tem como foco a estrutura do mercado de trabalho e sua modificação ao longo do tempo⁷. O ponto de partida é a análise da população em

⁷ O primeiro estudo sobre o mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal foi realizado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos – DIEESE. Inicialmente foram realizadas duas pesquisas com a participação de várias instituições, dentre as quais a fundação SEADE, a Unitrabalho-UFRN e o SINE-RN. A primeira, uma pesquisa sobre emprego e desemprego (PED) em 1999 e a segunda, uma pesquisa sobre demanda de mão-de-obra em 2000. Essas pesquisas foram objeto de análise e, posterior, divulgação em livro (DIEESE, 2002). Um segundo esforço de pesquisa sobre o mercado de trabalho vem sendo desenvolvido desde 2004 pelo Núcleo RMNatal do Observatório das Metrôpoles na UFRN. Na realidade, essa temática constitui um dentre vários outros aspectos estudados no âmbito da pesquisa “O mapa social da Região Metropolitana de Natal: desigualdades sócio-espaciais e governança urbana”. No que concerne ao mercado de trabalho, a análise focou, inicialmente, a situação

idade ativa e a população economicamente ativa, visando destacar a taxa de atividade – indicador geral que traduz a pressão exercida pela população economicamente ativa no mercado de trabalho. Na sequência, são focadas, especificamente, as partes constitutivas da população economicamente ativa com vistas a destacar os indicadores taxa de ocupação e de desocupação (desemprego). Para completar a análise, são enfocadas as mudanças ocorridas na composição da população ocupada, tomando-se como referência as diferentes posições exercidas na ocupação.

No ano de 1991, a *população em idade ativa* (PIA) – parcela da população com idade igual ou superior a dez anos – da Região Metropolitana de Natal (RMN) foi de 673.520 pessoas (o equivalente a 76,2% da sua população total). Por sua vez, a *população economicamente ativa* (PEA) – população ocupada mais a população à procura de ocupação –, no mesmo ano, foi de 327.834 pessoas. Por conseguinte, a *taxa de atividade* – relação entre a PEA e a PIA – foi de 48,7%, significando que menos da metade da parcela da população com idade para o exercício de ações laborativas constituiu-se em efetiva força de trabalho. No ano de 2000, a *população em idade ativa* da RMN foi de 895.722 pessoas (o equivalente a 80,3% da sua população total). Como nesse ano a *população economicamente ativa* (PEA) foi de 470.730 pessoas, a *taxa de atividade* foi, por conseguinte, de 52,6%, denotando que apenas pouco mais da metade da população em idade de trabalhar desempenhou ações consideradas ativas no mercado de força de trabalho, porém significando uma proporção mais elevada comparativamente à existente no início da década (Tabela 10). Desse modo, constata-se que nos respectivos anos, por motivos diversos, parcela próxima à metade da força potencial de trabalho da Região Metropolitana permaneceu em situação de inatividade. Tal situação apresentou-se, embora inferior, relativamente próxima da ocorrida no conjunto dos principais espaços urbanos do país. O que se pode afirmar é que a variação da taxa de atividade na RMN no período 1991/2000 foi de aproximadamente 9%, constituindo a 13ª posição entre os 37 grandes espaços urbanos do Brasil e significando que em 24 desses espaços a parcela da PIA em situação de atividade – ocupada ou procurando ocupação – foi superior à presente na Região Metropolitana de Natal. Na realidade, o aumento do afluxo de pessoas em idade ativa ao mercado de trabalho constituiu-se traço comum a todos os citados espaços urbanos no referido período, porém com particularidades em cada situação específica.

existente no ano de 2000, tendo como referência de dados o Censo Demográfico realizado nesse ano. Porém a última pesquisa ampliou o escopo do estudo e incorporou informações baseadas no Censo Demográfico de 1991 (NÚCLEO RMNATAL, 2006 e 2007).

Tabela 10

População segundo a condição de atividade - RMNatal (1991 e 2000)

Condição de atividade	1991	2000	Taxa de crescimento - 1991/2000 (%)	
			Período	Média anual
População em Idade Ativa (PIA)	673.520	895.722	33,0	3,2
População Economicamente Ativa (PEA)	327.836	470.830	43,6	4,1
População Não Economicamente Ativa	345.684	424.892	22,9	2,3
Taxa de Participação=PEA/PIA	48,7	52,6		

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

No caso da Região Metropolitana de Natal tomada conjuntamente e dos municípios que a constituem, as mudanças quantitativas das *populações em idade e economicamente ativas* implicaram mudanças perceptíveis no mercado de trabalho ao final da década. Ao longo do período estudado, a RMN apresentou taxas de incremento da PIA e da PEA de 33% e de 44%, respectivamente. As respectivas taxas segundo os municípios foram as seguintes: 111% e 144% em Parnamirim, 24% e 34% em Natal, 61% e 81% em São Gonçalo do Amarante e 31% e 34% no conjunto dos demais municípios da Região Metropolitana⁸.

As modificações quantitativas acima descritas refletiram-se na elevação da *taxa de atividade* no conjunto da Região Metropolitana. Se a *taxa de atividade* fora 48,7%, em 1991, passou a 52,6%, em 2000. Comparativamente ao ano de 1991, houve, ao mesmo tempo, um movimento generalizado de elevação da *taxa de atividade* em âmbito municipal. Em Natal, elevou-se de 50,4% para 54,6%, em Parnamirim, de 47,9% para 55,4%, em São Gonçalo do Amarante, de 45,3% para 51,0%, e no conjunto dos demais municípios, de 43,2% para 43,9%.

Do ponto de vista do sexo, a taxa de atividade apresentou a seguinte dinâmica: no caso dos homens, experimentou uma pequena redução de 64,8% para 64,2% e, no das mulheres, apresentou elevação de 34,6% para 42,2% nos citados anos. Segundo os municípios e o agregado de municípios ocorreu elevação da *taxa de participação* em Parnamirim e Natal e redução em

⁸ Os dados utilizados na presente exposição encontram-se no Apêndice 3: O mercado de trabalho da RMNatal segundo os atributos sexo, idade e cor/raça. Ressalta-se que as informações foram organizadas destacando Natal, Parnamirim, São Gonçalo do Amarante e o conjunto dos demais municípios, pelos seguintes motivos: 1) embora, em termos gerais, o município de Natal tenha perdido importância relativa na composição das diversas variáveis, continuou com o mais elevado nível de participação; 2) os municípios de Parnamirim e São Gonçalo apresentaram, respectivamente, tanto no início quanto no final da década de 1990, a segunda e a terceira participações relativas das variáveis estudadas; 3) esses municípios apresentaram, via de regra, os mais elevados incrementos das diversas variáveis utilizadas no estudo, além de apresentarem os mais elevados graus de integração ao pólo metropolitano, medido pelo deslocamento de pessoas com a finalidade de trabalhar ou estudar.

São Gonçalo do Amarante e no agregado dos demais municípios da Região Metropolitana, no caso dos homens, e elevação generalizada no caso das mulheres.

Da perspectiva etária, o movimento da taxa de atividade segundo as faixas de idade foi o que segue: na faixa dos 10 aos 14 anos passou de 5,6% para 4,9%; na dos 15 aos 24 anos, experimentou elevação de 49,4% para 54,1%; na dos 25 aos 49 anos, apresentou elevação de 70,6% para 74,4% e na dos 50 anos ou mais, passou de 31,5% para 33,3%.

Sob a ótica da cor/raça, constatou-se o seguinte movimento na taxa de participação: entre as pessoas que se declararam da cor *preta ou* parda, elevou-se de 48,8% para 52,5%; entre os da cor *branca*, variou de 48,6% para 52,7%; e entre os que declararam ter outra cor (indígena ou ignorado) a mudança foi de 34,7% para 51,0%. Portanto, verifica-se que o crescimento da população economicamente ativa a taxa superior comparativamente à população em idade ativa na RMN ao longo dos anos 1990 indica a ocorrência de pressão generalizada de segmentos ativos da oferta potencial de força de trabalho sobre o mercado, elevando a taxa de atividade. No âmbito municipal, as elevações mais fortes ocorreram nos municípios de Parnamirim e São Gonçalo do Amarante. Ao se colocar em destaque a taxa de atividade segundo os atributos sexo, idade e cor/raça da força de trabalho, constata-se que os maiores graus de participação foram exercidos quanto ao primeiro atributo, pelas mulheres; quanto ao segundo, pelas pessoas integrantes da faixa dos 15 aos 24 anos (jovens); e quanto ao terceiro, pelas pessoas pertencentes ao agrupamento outra cor. Ressalta-se que, apesar de tais mudanças, no ano de 2000, a população economicamente ativa na área geográfica em pauta concentrou-se principalmente no município de Natal e foi composta majoritariamente por pessoas do sexo masculino, por integrantes da faixa etária dos 25 aos 49 anos de idade e por pessoas que se declararam da cor *preta ou* parda.

Na realidade, as informações sobre a população em idade ativa, a população economicamente ativa e a taxa de atividade têm caráter muito geral, sendo, portanto, necessário avançar no tratamento da composição da população economicamente ativa, para derivar as taxas de ocupação e desocupação, para uma melhor compreensão da estrutura e do dinamismo do mercado de trabalho.

É possível constatar na Tabela 11 que a *população economicamente ativa* experimentou no período de 1991/2000 incremento de aproximadamente 44%, enquanto as suas partes constitutivas, a população ocupada e a população desocupada, apresentaram taxas de crescimento de aproximadamente 27% e 245%, respectivamente, no mesmo período. O resultado decorrente de tais performances foi que a *taxa de ocupação* passou de 92,4% para 81,8%. Destarte, a *taxa de*

desocupação passou de 7,6%, em 1991, para 18,2%, em 2000. A situação apresentada é reveladora de que as ocupações não lograram o mesmo dinamismo apresentado pelas atividades econômicas, logo, a primeira indicação que se extrai é a de que a estruturação do mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal, na década de noventa, esteve marcada pela forte presença do desemprego, haja vista o acréscimo experimentado por tal variável comparativamente às outras.

Tabela 11

População Economicamente Ativa - ocupada e desocupada - RMNatal (1991 e 2000)

Condição de atividade	1991	2000	Taxa de crescimento - 1991/2000 (%)	
			Período	Média anual
População Economicamente Ativa (PO+PD)	327.836	470.830	43,6	4,1
População Ocupada (PO)	302.884	384.846	27,1	2,7
População Desempregada (PD)	24.952	85.984	244,6	14,7
Taxa de Ocupação=PO/PEA	92,4	81,7		
Taxa de Desempregada=PD/PEA	7,6	18,3		

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

A primeira consideração a ser feita acerca de tão elevada taxa de desemprego é que, embora a taxa de crescimento econômico da Região Metropolitana de Natal tenha sido superior às apresentadas pelo estado do Rio Grande do Norte, pela Região Nordeste e pelo Brasil, a sua expansão ocorreu a uma velocidade que se mostrou insuficiente à incorporação de toda a parcela da população à procura de ocupação. No entanto, é necessário considerar também que esse grande dinamismo econômico tem caráter relativo e diz respeito a um período em que o Brasil apresentou baixas taxas de crescimento. Na realidade, pode ainda ser acrescentado que a década de referência faz parte de uma época em que o desemprego adquiriu elevadas proporções em escala mundial e tornou-se objeto de naturalização, sendo atribuído essencialmente a determinantes tecnológicos e econômicos, como parte inerente de uma nova ordem em vigência.

Na realidade, tal naturalização, que tem implicado certa resignação ante o problema, é decorrente de uma concepção equivocada sobre os condicionantes do desemprego. Em verdade, este encontra-se efetivamente relacionado à dinâmica da atividade econômica e esta, por sua vez, às políticas de progressiva redução das ações do Estado, das políticas de ordem macroeconômica e das ações dos agentes produtivos privados em um contexto de reestruturação capitalista em âmbito mundial. Na realidade, o menor dinamismo da atividade econômica ante a força de

trabalho mostrou-se comum à maioria dos principais espaços brasileiros e, portanto, deve ser associado ao conjunto das transformações experimentadas pela economia brasileira, em decorrência do conjunto das ações postas em curso, no contexto da recente inserção externa. Ademais, é necessário destacar que o problema do desemprego tende a assumir maiores proporções em espaços periféricos, por estes serem aglutinadores de elevado nível de excedente estrutural de força de trabalho, como é o caso da Região Metropolitana de Natal⁹.

É importante destacar que se os níveis de desocupação na RMN, como nos outros grandes espaços urbanos brasileiros, apresentaram-se muito elevados na década de 1990, pode-se afirmar com segurança que a situação foi efetivamente pior do que expressam as taxas de desocupação, pois, o que estas taxas efetivamente refletem é o desemprego aberto. Porém, para além deste, parte do desemprego existente encontra-se oculto em situações de emprego exercido de forma precária bem como em situações de inatividade temporária, em decorrência de desalento ou de várias outras situações que impossibilitam que em determinado período algumas pessoas atuem no mercado tomando providências com vistas à obtenção de emprego.

A dinâmica da população ocupada em ritmo inferior à população economicamente ativa redundou em movimento generalizado de redução da *taxa de ocupação* no contexto municipal. Em Natal foi reduzida de 92,2% para 81,9%, em Parnamirim, de 92,0% para 82,8%, em São Gonçalo do Amarante, de 92,9% para 79,0%, e no conjunto dos demais municípios, de 93,2% para 81,2%.

Embora a taxa de participação tenha indicado maior afluência das mulheres ao mercado de trabalho, constata-se que ao final do período estudado, foi exatamente esse o segmento humano que apresentou as menores taxas de ocupação e, por conseguinte, também as maiores taxas de desocupação. No ano de 2000, enquanto a taxa de ocupação entre os homens foi de 84,3%, entre as mulheres foi de 78,3%, significando que as mulheres que buscaram emprego

⁹ Além das considerações acima realizadas, é necessário destacar que existe também um componente de ordem metodológica relacionado à elevação abrupta da taxa de desocupação em 2000 comparativamente a 1991 e que não se restringe à Região Metropolitana de Natal. Tal componente diz respeito, sobretudo, à modificação do período de referência utilizado no Censo Demográfico brasileiro de 2000. Enquanto no Censo de 1991 o período de referência para a definição da condição de ocupação foi anual, no Censo de 2000, por sua vez, foi semanal. De outra parte, enquanto no primeiro Censo a condição de desocupação foi definida em função da tomada de providências para encontrar emprego no último bimestre do período de referência, no último Censo, a citada condição foi definida considerando a semana como base de referência para a procura de trabalho. Esta mudança metodológica constituiu-se, sem dúvida, num elemento de elevação da taxa de desemprego. Entretanto, é importante ressaltar que grandes modificações tenderam a ocorrer nos segmentos da agropecuária, senão nas taxas de desocupação, certamente nos níveis da ocupação em decorrência das peculiaridades agropecuárias no que concerne ao caráter descontínuo dos processos de produção e trabalho, bem como à sazonalidade comparativamente às atividades eminentemente secundárias ou terciárias.

“lograram” menor êxito comparativamente aos homens. Essa constatação evidentemente não cancela a evidência de maior participação relativa das mulheres no mercado de trabalho quando se toma como referência o conjunto da década de 1990.

Segundo os grupos etários verificou-se também um movimento generalizado de redução da taxa de ocupação. Considerando-se os estratos etários com maior peso na população ocupada constata-se uma maior taxa de ocupação no estrato das pessoas com idade dos 25 aos 49 anos e uma menor no segmento com idade dos 15 aos 24 anos, sendo as respectivas taxas, em 2000, de 86,4% e de 63,3%. Essas taxas explicitam que além da elevação da taxa de desocupação ter se constituído em tônica do mercado de trabalho, que foi o segmento mais jovem aquele mais fortemente atingido pela condição de desocupação.

Colocando-se em destaque a *cor/raça* dos integrantes do mercado de trabalho, verifica-se também a redução da taxa de ocupação e a conseqüente elevação da taxa de desocupação, sendo que no ano de 2000, a situação foi a seguinte: no conjunto das pessoas integrantes do grupo da cor branca, a taxa de ocupação foi de 83,5%, no grupo da cor outra, de 83,3% e no agrupamento da cor preta ou parda, de 80,3%.

A baixa participação feminina no mercado de trabalho da RMN comparativamente à masculina, certamente não pode ser associada a fatores estritamente econômicos, mas a múltiplos fatores, dentre os quais deve constituir-se em importante condicionante, entre outros, a “definição” de “papéis” atribuídos ao “homem” e à “mulher” na sociedade, embora estes se encontrem em profunda transformação na contemporaneidade. De qualquer modo, é necessário considerar que, não obstante a maior participação masculina, o aumento relativo da participação feminina no mercado de trabalho ocorreu em proporção expressiva, sinalizando mudança estrutural. A baixa participação do segmento jovem no mercado de trabalho, em parte é decorrente das ações dos empreendedores privados que, ao se pautarem na busca de rentabilidade, em contexto de grande abundância de força de trabalho, em vez de demandarem força de trabalho jovem e pouco experiente, preferem demandar força de trabalho experimentada a custos relativamente próximos aos que teriam na hipótese de decidirem pelo emprego de pessoas mais jovens. No caso da ocupação segundo a *cor/raça*, verifica-se no período estudado um movimento ascendente das taxas de ocupação entre os distintos segmentos, logo desautorizando interpretações que identifiquem a *cor/raça* como elemento que, em sentido estrito, facilita ou dificulta o acesso a oportunidades de emprego. Além disso, deve ser destacado que se a *cor/raça* apareceu como elemento de facilidade ou de dificuldade de acesso ao mercado de

trabalho, certamente exerceu papel secundário e esteve associada à posse de ativos de capital ou de qualificação, principalmente em decorrência da origem familiar.

O foco lançado, a princípio, mais fortemente na desocupação deve-se ao fato de ter sido esta a situação mais saliente na dinâmica do mercado de trabalho na RMN na década de 1990 e, por isso, merecendo destaque. Dado que a condição de desocupação expressa-se espacialmente de modo diferenciado, atingindo distintamente diferentes segmentos sociais, empreende-se em seguida a espacialização da taxa de desocupação, referente ao ano de 2000, segundo as áreas de ponderação, aqui denominadas de áreas de expansão demográfica (AEDs), para que se possa visualizar o aludido indicador segundo a perspectiva intra-urbana. A localização e a identificação da AEDs da RMN encontram-se realizadas na Figura 3.

O procedimento adotado foi a distribuição das AEDs por cinco faixas com amplitudes iguais. Partindo-se da série de informações disponíveis, as faixas foram classificadas em alta, média e baixa. As faixas baixa e alta foram classificadas como de ordem 1 e 2, conforme o movimento ascendente da variável em foco. No caso da variável em pauta, o movimento ascendente expressa piora da situação.

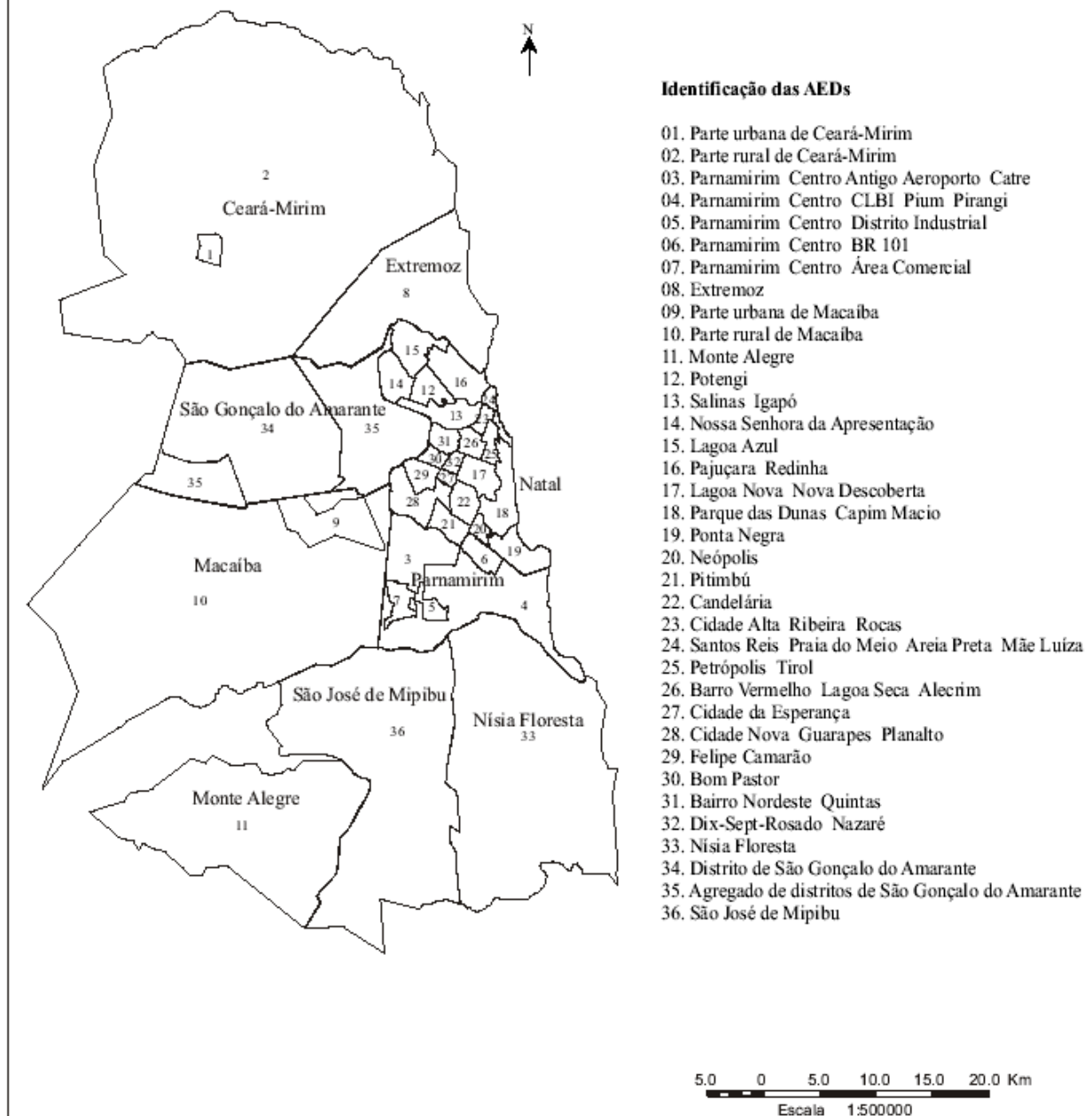
Se entre os municípios integrantes da Região Metropolitana de Natal não houve dispersão considerável das taxas de desocupação, o mesmo não ocorreu com essas taxas segundo as AEDs. Nesse caso, as taxas de desocupação variaram entre 8,3% e 24,6%, portanto, revelando que em todas as AEDs ocorreram taxas de desocupação que, a rigor, somente podem ser consideradas baixas, na medida em que integram uma distribuição em que alguns valores são superiores aos outros.

Na *faixa baixa de ordem 1*, compreendida por *taxas de desocupação* que variaram entre 8,3% e 11,6%, situaram-se apenas duas AEDs, ambas localizadas no pólo metropolitano: Petrópolis-Tirol e Parque das Dunas-Capim Macio. Logo, as mais baixas taxas de desocupação ocorreram em áreas reconhecidas socialmente como sendo compostas por “bairros de status”¹⁰.

Na faixa de desocupação de 11,7% a 14,9%, *faixa baixa de ordem 2*, estiveram presentes oito AEDs: três situaram-se fora do pólo metropolitano, sendo uma no município com grau muito alto de integração – Parnamirim-Centro-BR 101 – uma em um município com baixo grau de integração – Nísia Floresta – e uma em um município com médio grau de integração ao pólo –

¹⁰ Sobre os “bairros de status” na Região Metropolitana de Natal, ver FURTADO, Edna Maria. **A onda do turismo na Cidade do Sol: a reconfiguração urbana de Natal**. 2005. Tese [Doutorado em Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio Grande do Norte].

Macaíba - Parte Rural. As quatro áreas restantes eram contíguas e situadas na área sul da cidade de Natal: Candelária, Ponta Negra, Lagoa Nova-Nova Descoberta, Pitimbu e Neópolis.

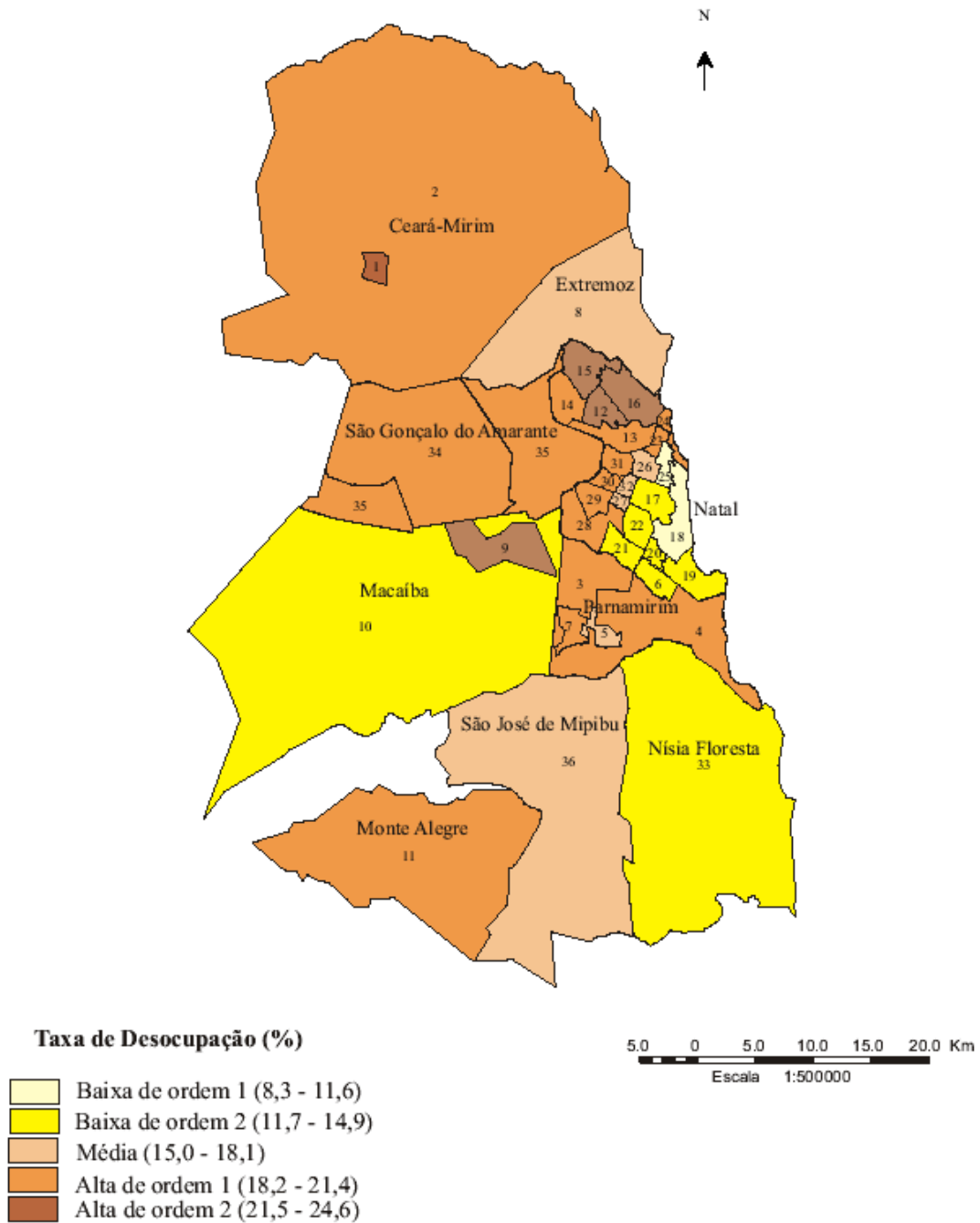
Figura 3**Localização das AEDs - RMNatal (2000)**

No segmento intermediário, *faixa média*, compreendido por taxas de desocupação de 15,0% a 18,1%, situaram-se seis AEDs, sendo duas correspondentes aos limites dos municípios de São José de Mipibu e Extremoz, com baixa e média integração ao pólo, uma no município muito integrado ao pólo – Parnamirim-Centro-Distrito Industrial – e as quatro restantes no pólo metropolitano – Barro Vermelho-Lagoa Seca-Alecrim, Dix-Sept Rosado-Nazaré, Cidade da Esperança, sendo, à exceção da primeira, todas integradas por bairros situados na área oeste da capital (Figura 4).

Da *faixa alta de ordem 1*, compreendida pelas taxas de desocupação de 18,2% a 21,4%, fizeram parte 15 AEDs: o município de Monte Alegre, com baixo grau de integração, Ceará-Mirim-Parte rural, município também com grau baixo de integração, duas AEDs do município com grau elevado de integração – São Gonçalo do Amarante-Agregado de distritos e São Gonçalo do Amarante-Distrito – três AEDs do município com grau muito elevado de integração ao pólo – Parnamirim-Centro-Área Comercial, Parnamirim-Centro Antigo-Aeroporto-Catre e Parnamirim-Centro-CLBI-Pium-Pirangi – e oito AEDs situadas no pólo metropolitano – Felipe Camarão, Cidade Alta-Ribeira-Rocas, Nossa Senhora da Apresentação, Cidade Nova-Guarapes-Planalto, Bom Pastor, Santos Reis-Praia do Meio-Areia Preta-Mãe Luísa, Bairro Nordeste-Quintas e Salinas-Igapó.

Por fim, destaca-se a faixa que compreende as maiores taxas de desocupação, ou seja, de 21,5 a 24,6% e que corresponde à *faixa alta de grau 2*. Cinco áreas de expansão demográfica integraram essa faixa. Foram elas: Ceará-Mirim-Parte urbana, Macaíba-Parte urbana, Potengi, Lagoa Azul e Pajuçara-Redinha. Portanto, é possível constatar que o pólo metropolitano foi o único município em que as AEDs encontraram-se distribuídas por todas as faixas de desocupação e, ademais, aquele que concentrou os maiores quantitativos concernentemente à desocupação: o equivalente a 68% do total das pessoas desocupadas na Região Metropolitana, no ano de 2000. Portanto, Natal constituiu-se também aglutinador majoritário da parcela da população economicamente ativa em pior situação de atividade – a de desocupação.

Figura 4
Taxa de Desocupação por AEDs - RMNatal (2000)



Fonte: Mapa Base do Núcleo RMNatal - UFRN, 2005. Baseado nos Microdados do Censo Demográfico do IBGE, 2000.

É evidente que não se consegue estabelecer uma relação funcional rigorosa entre taxa de desocupação e o valor patrimonial das pessoas residentes em cada área da cidade – bairro ou agregado de bairros. Entretanto, as taxas de desocupação apresentadas segundo as AEDs na Figura 4 são indicadoras de que, de um modo geral, os níveis mais baixos de desemprego estiveram presentes nas áreas identificadas como correspondentes aos “bairros de status”, enquanto os mais elevados ocorreram mais frequentemente nas áreas periféricas. Na verdade, tal regra deve ser relativizada em áreas em que há maior densidade de atividades agropecuárias, em decorrência da dinâmica diferenciada do mercado de trabalho nessas atividades.

Na realidade, embora tenha se constituído no aspecto relativamente mais expressivo do mercado de trabalho da Região Metropolitana, a desocupação representa apenas parte do processo. Desse modo, é a parcela ocupada da força de trabalho que constitui-se preocupação central na seqüência do presente estudo.

Toma-se como ponto de partida a ocupação existente na Região Metropolitana no ano de 1991. Nesse ano, o contingente de *pessoas ocupadas* representou aproximadamente 39% de toda a população ocupada no estado do Rio Grande do Norte. Do quantitativo de ocupados em 1991, a maior parcela foi a dos *empregados* e correspondeu a 75,5% daquele quantitativo. A quantidade de trabalhadores foi constituída por 73,0% de *trabalhadores em situação formal*, enquanto os 27,0% restantes foi composta por *trabalhadores em situação de extra-legalidade*. A segunda maior parcela do contingente de pessoas ocupadas foi assumida pelos *conta-própria* e representou 20,9% daquele contingente. Em seguida, a maior parcela das pessoas ocupadas foi a dos *empregadores*, 2,8%, sendo a menor parcela correspondente ao segmento dos *trabalhadores não remunerados* – apenas 0,8% (Tabela 12).

Tabela 12

População ocupada segundo a posição na ocupação - RMNatal (1991)

Posição na ocupação	RMNatal	Natal	Parnamirim	São Gonçalo do Amarante	Restante da RMNatal
Empregadores	8.460	7.389	283	181	607
Empregados	228.714	167.036	16.172	10.526	34.980
Em situação formal	166.897	129.204	12.161	7.082	18.450
Em situação não formal	61.817	37.832	4.011	3.444	16.530
Conta própria	63.408	43.764	3.941	3.140	12.563
Trabalhadores não remunerados	2.298	915	141	77	1.165
Região Metropolitana de Natal	302.880	219.104	20.537	13.924	49.315

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991. (Microdados). Elaboração do autor.

Pode-se afirmar que já no início da década de noventa o mercado de trabalho da Região Metropolitana tinha como uma de suas características marcantes a precariedade das relações e das condições de ocupação, uma vez que o contingente dos trabalhadores em situação não formal acrescido do quantitativo dos *conta-própria* e dos trabalhadores não remunerados representaram 42,1% do total de pessoas ocupadas.

Embora o mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal tenha se apresentado bastante dinâmico comparativamente ao estado do Rio Grande do Norte, à Região Nordeste e ao Brasil, é necessário ressaltar que, ao menos no que concerne à composição da população ocupada, foi incrementada a situação de precarização do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal. Para emprestar evidências à afirmação precedente basta mencionar que o contingente dos *trabalhadores não remunerados* cresceu 231% e o dos *trabalhadores em situação não formal* cresceu 49,2% no período de 1991 a 2000. De outra parte, os contingentes dos integrantes das demais posições na ocupação cresceram a taxas bem menores: 34,5% no caso dos *empregadores*, 29,9% no caso dos *conta-própria* e 14,6% no caso dos *trabalhadores em situação de trabalho formal* (Tabelas 13 e 14).

Tabela 13

População ocupada segundo a posição na ocupação - RMNatal (2000)

Posição na ocupação	RMNatal	Natal	Parnamirim	São Gonçalo do Amarante	Restante da RMNatal
Empregadores	11.378	9.584	1.164	125	505
Empregados	283.476	191.402	33.923	16.845	41.306
Em situação formal	191.262	136.382	23.133	10.711	21.036
Em situação não formal	92.214	55.020	10.790	6.134	20.270
Conta própria	82.383	55.485	9.017	4.087	13.794
Trabalhadores não remunerados	7.607	4.439	949	421	1.798
Região Metropolitana de Natal	384.844	260.910	45.053	21.478	57.403

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 2000 (Microdados). Elaboração do autor.

Em decorrência das performances expansivas dos contingentes das diversas condições na ocupação, foi gestada uma estrutura marcada pela ampliação das ocupações exercidas em situação de precariedade. Logo, se os ocupados na condição de *empregadores* tiveram a participação na ocupação total ampliada de 2,8%, em 1991, para 3,0%, em 2000, os *empregados em situação formal* apresentaram decréscimo de participação de 55,1% para 49,7%, no mesmo período, e os efetivos em situações predominantemente precárias tiveram as suas participações ampliadas: no caso dos *conta-própria*, de 20,9% para 21,4%, no caso dos *empregados em*

situação não formalizada, de 20,4% para 24,0%, enquanto no caso dos *trabalhadores não remunerados*, as respectivas participações foram de 0,8% e 2,0% nos mesmos anos.

Tais mudanças, verificadas na Região Metropolitana tomada globalmente, decorreram das dinâmicas dos quantitativos associados às distintas posições na ocupação no âmbito dos municípios ou agregado de municípios. Os dados que constam da Tabela 14 revelam que os municípios de Parnamirim e São Gonçalo apresentaram-se como os mais dinâmicos do ponto de vista do incremento das ocupações, sendo suas taxas de crescimento médio anual no período em estudo de 9,2% e 5,0%, enquanto o município-pólo e o agregado de municípios com baixo nível de integração ao pólo cresceram à razão de 2,0% e 1,7%, respectivamente.

Tabela 14

Taxas de crescimento da população ocupada segundo a posição na ocupação - RMNatal (1991/2000)

Posição na ocupação	RMNatal	Natal	Parnamirim	São Gonçalo do Amarante	Restante da RMNatal
Empregadores	3,4	3,0	17,2	(4,1)	(2,0)
Empregados	2,4	1,5	8,7	5,4	1,9
Em situação formal	1,5	0,6	7,5	4,7	1,5
Em situação não formal	4,6	4,3	11,7	6,7	2,3
Conta própria	3,0	2,7	9,7	3,0	1,1
Trabalhadores não remunerados	14,4	19,4	23,8	21,0	5,0
Região Metropolitana de Natal	2,7	2,0	9,2	5,0	1,7

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000 (Microdados). Elaboração do autor.

Em primeiro lugar, destaca-se que os *trabalhadores sem remuneração* constituíram o agrupamento da posição na ocupação com os maiores crescimentos médios anuais: aproximadamente 24% em Parnamirim, 21% em São Gonçalo do Amarante, 19% em Natal e 5% no agregado composto pelo restante dos municípios da Região Metropolitana. Em seguida, foi o agrupamento dos *trabalhadores em situação não formalizada* que apresentou os maiores incrementos nos municípios, à exceção de Parnamirim. Os *empregadores* apresentaram o terceiro maior incremento médio anual e, portanto, do período, em decorrência dos crescimentos ocorridos nos municípios de Parnamirim, 17,2%, e Natal, 3,0%, uma vez que em São Gonçalo e grupos dos demais municípios da Região Metropolitana houve decréscimo do número de empregadores. Os *conta-própria* cresceram às maiores taxas também nos municípios de Parnamirim e São Gonçalo, vindo em seguida Natal e por último o conjunto dos demais municípios. Por fim, foi o conjunto dos *trabalhadores em situação formal* o que apresentou as menores taxas de crescimento, no período, no pólo metropolitano e no município com maior

nível de integração ao pólo, fazendo com que o conjunto dos trabalhadores na referida condição de ocupação tivesse também apresentado o menor crescimento no total da Região Metropolitana.

Das Tabelas 12 e 13, deriva-se que os municípios de Parnamirim e São Gonçalo do Amarante tiveram suas participações na ocupação elevadas, enquanto Natal e o agregado dos demais municípios tiveram suas participações reduzidas. Destaca-se que, no ano de 2000, esse agregado aglutinou aproximadamente 15% do total de *pessoas ocupadas* na Região Metropolitana e deteve parcelas relativamente elevadas do número de *trabalhadores não remunerados* (23,6%), do quantitativo de *empregados em situação não formal* (22,0%) e do universo de *trabalhadores por conta-própria* (16,7%). A participação do município de São Gonçalo foi elevada em decorrência do crescimento ocorrido no período, mas suas participações variaram de 1,1%, no caso da composição dos *empregadores*, a 6,7%, no caso dos *trabalhadores em situação não formalizada*. As participações segundo a posição na ocupação, no município de Parnamirim, apresentaram menor variação, sendo de 10,2% na composição dos *empregadores* e de 12,5% na composição dos *trabalhadores sem remuneração*.

Mesmo com perda de participação na composição da população ocupada, Natal foi o município concentrador dos grandes números no contexto da Região Metropolitana. Embora os *trabalhadores não remunerados* tenham correspondido, em 2000, a apenas 1,7% do total de ocupados no município de Natal, o quantitativo desses trabalhadores representou mais de 58% do conjunto dos não remunerados na Região Metropolitana. Os *trabalhadores em situação não formalizada*, ainda que tenham representado 21% da ocupação em Natal, equivaleram a 60% daquele conjunto na Região Metropolitana. No caso dos *conta-própria*, as participações congêneres foram de 21% e 67%; no caso dos *empregados em situação formal*, de 52% e 71%; e no caso dos *empregadores*, as participações foram de 3,7% e 84%, respectivamente. Portanto, em que pese o dinamismo dos municípios de Parnamirim e São Gonçalo do Amarante no que concerne à quantidade dos empregos gerados no período, a centralidade exercida pelo pólo metropolitano teve continuidade, apesar de exercer grau menor de concentração das ocupações ao final da década.

Por fim, à guisa de conclusão, pode ser destacado que ao longo da década de noventa houve significativo dinamismo do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal comparativamente ao Rio Grande do Norte, ao Nordeste, ao Brasil e aos Grandes Espaços Urbanos Brasileiros. No entanto, tal dinamismo não foi suficiente para evitar que ao final da década a Região Metropolitana de Natal apresentasse, além de elevadas taxas de desemprego,

amplificação da precariedade das relações de trabalho – expressa pela ampliação do trabalho assalariado não formal – e das posições nas ocupações – expressa pela ampliação do trabalho por conta-própria e, principalmente, do trabalho sem remuneração. Não obstante a importância da abordagem empreendida sobre a dinâmica e a estrutura do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal no presente item, deve ser ressaltado que se trata de avaliação com caráter geral e que, por isso, torna-se imperativa a análise da temática de estudo sob novas perspectivas. Desse modo, empreende-se, nos dois próximos itens do estudo, análise específica sobre a população ocupada segundo os segmentos de atividade econômica e os segmentos de classes sociais.

4.4 Estrutura ocupacional e qualidade no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal segundo segmentos da atividade econômica

Na presente parte da pesquisa, é estudada especificamente a *população ocupada* nos períodos de referência dos Censos Demográficos de 1991 e 2000. O propósito é destacar a importância dos distintos subsetores e ramos de atividade econômica para a utilização da força de trabalho na Região Metropolitana de Natal e para os níveis dos rendimentos em vigor. Além da apreensão de tal importância, busca-se também pôr em relevo mudanças qualitativas ocorridas no mercado de trabalho no âmbito dos distintos subsetores produtivos e de prestação de serviços.

A princípio, procede-se a uma abordagem de caráter geral sobre as pessoas ocupadas segundo os *subsetores* de atividade econômica¹¹. Essa abordagem baseia-se fundamentalmente: 1) nas quantidades, nas participações relativas e nas taxas de crescimento das pessoas ocupadas no período; 2) no rendimento médio a preços de 1º de agosto de 2000¹², em salários mínimos, bem como em suas taxas de incremento médio anual.

Os dados da Tabela 15 permitem constatar que foi no subsetor da *Indústria extrativa mineral* – o de mais baixa participação na ocupação dentre os sete subsetores de atividade – que ocorreram os rendimentos mais elevados em toda a década. Porém, deve ser destacado que foi também o único subsetor em que houve decréscimo do rendimento médio no período 1991/2000.

¹¹ Os grupos de atividade econômica constantes dos Censos Demográficos foram agrupados em quarenta e um ramos produtivos que foram, por sua vez, agrupados em sete subsetores de atividade. A metodologia de organização das informações por subsetores e ramos de atividade econômica encontra-se apresentada nos Apêndices 4 e 5 intitulados Classificação de atividades econômicas segundo subsetores e ramos - 1991 e 2000.

¹² Ver nota 1 do capítulo 3 e Apêndice 1: Atualização monetária dos rendimentos de 1991.

O salário médio por pessoa fora, a preços de 1º de agosto de 2000, de 9,04 e de 8,45 salários mínimos no primeiro e no segundo anos, respectivamente.

Em seguida à *Indústria extrativa*, o subsetor com os mais elevados níveis de rendimentos tanto no início quanto no final da década foi o dos *Serviços produtivos*. Ademais, vale ressaltar que se trata também do segmento econômico com o maior incremento relativo do número de pessoas ocupadas no período. Porém, ao mesmo tempo foi um subsetor com ínfimo acréscimo dos rendimentos médios e, por isso, teve ao longo de toda a década os rendimentos gravitando em torno dos 6,0 salários mínimos.

Na seqüência, o mais importante subsetor de atividade para a composição dos ocupados foi aquele em que os rendimentos foram os mais elevados: o dos *Serviços Sociais*. Nesse segmento da atividade humana, os rendimentos médios expandiram-se a uma taxa de aproximadamente 2% ao ano e, por esse motivo, o rendimento médio por pessoa fora em torno de 4,7, e passou a ser de 5,7 salários mínimos do início ao final da década. Em um outro subsetor muito importante para a composição das ocupações, o dos *Serviços distributivos*, ocorreu o quarto maior rendimento médio dentre os subsetores. Embora tenha se constituído no segmento econômico com a segunda melhor performance das ocupações, apresentou apenas a quarta taxa de acréscimo dos rendimentos. De qualquer modo, vale destacar que a citada taxa foi de magnitude superior à ocorrida no conjunto da Região Metropolitana.

O agregado de atividades constitutivas da *Indústria de transformação, construção civil e serviços industriais de utilidade pública* manteve posição importante na composição do número de pessoas ocupadas, porém experimentou perda de posição relativa em tal composição. Já no que concerne aos rendimentos, apresentou uma situação positiva uma vez que o rendimento médio cresceu a uma velocidade superior à ocorrida no caso dos empregos. Entretanto, no que diz respeito ao salário médio, o seu valor assumiu a quinta posição entre os subsetores de atividade e, ademais, apresentou valores inferiores à média da Região Metropolitana nos dois anos em tela, sendo de 74,0% e 77,4%, respectivamente, do rendimento por pessoa do espaço metropolitano nos anos de 1991 e 2000.

Tabela 15

Pessoal ocupado e rendimentos por subsetores/ramos de atividade - RMNatal (1991 e 2000)

Subsetores/ramos de atividade	Pessoal ocupado				Rendimento médio (em sal. Mín de 1º agosto de 2000)		Variação média anual (%)	
	1991		2000		1991	2000	Pessoal Ocupado	Rendimento Médio
	Quantidade	%	Quantidade	%				
Agropecuária	22.274	7,4	18.001	4,7	1,26	1,66	(2,4)	3,1
Agricultura, silvicultura e extrativismo vegetal	16.702	5,5	12.169	3,2	1,02	1,36	(3,5)	3,2
Pecuária, caça e atividades mistas	3.194	1,1	3.575	0,9	2,08	2,61	1,3	2,6
Pesca e piscicultura/aqüicultura	2.378	0,8	2.257	0,6	1,83	1,77	(0,6)	(0,4)
Indústria extrativa mineral	4.427	1,5	1.720	0,4	9,04	8,45	(10,1)	(0,8)
Extração mineral	4.427	1,5	1.720	0,4	9,04	8,45	(10,1)	(0,8)
Indústria de transformação, construção civil e serviços industriais de utilidade pública	67.507	22,3	74.586	19,4	2,36	2,94	1,1	2,5
Construção civil e pesada	21.899	7,2	28.550	7,4	2,28	2,80	3,0	2,3
Alimentação, bebidas e fumo	8.130	2,7	6.643	1,7	2,14	2,40	(2,2)	1,3
Têxtil, vestuário, calçados, produtos de couros e peles	21.201	7,0	22.298	5,8	1,86	2,42	0,6	3,0
Metalurgia	1.349	0,4	1.986	0,5	2,97	2,89	4,4	(0,3)
Mecânica	206	0,1	459	0,1	2,51	3,37	9,4	3,4
Material de transporte	353	0,1	267	0,1	3,42	4,23	(3,1)	2,4
Material elétrico e eletrônico	90	0,0	182	0,0	3,30	3,19	8,2	(0,4)
Química	2.096	0,7	1.832	0,5	2,86	10,36	(1,5)	15,5
Utilidade pública (energia, gás, água e esgoto)	2.853	0,9	1.962	0,5	6,20	5,55	(4,1)	(1,2)
Outras atividades industriais	9.330	3,1	10.407	2,7	2,45	2,97	1,2	2,2
Serviços distributivos	60.194	19,9	89.015	23,1	3,14	3,81	4,5	2,2
Transporte	12.397	4,1	18.574	4,8	3,40	3,78	4,6	1,2
Estocagem	17	0,0	420	0,1	1,97	1,39	43,3	(3,8)
Comércio atacadista e varejista	36.628	12,1	51.554	13,4	3,38	4,37	3,9	2,9
Comércio ambulante e em feira livre	11.152	3,7	18.467	4,8	2,08	2,34	5,8	1,3
Serviços produtivos	16.218	5,4	28.310	7,4	5,94	6,12	6,4	0,3
Comunicação	1.595	0,5	2.467	0,6	4,93	4,97	5,0	0,1
Banco, crédito, seguro e outros serviços financeiros	5.256	1,7	3.594	0,9	8,68	10,51	(4,2)	2,2
Serviços de locação e assistência técnica	520	0,2	1.225	0,3	6,36	2,83	10,1	(8,7)
Imobiliário	952	0,3	1.757	0,5	5,31	4,87	7,1	(1,0)
Serviços de engenharia e arquitetura	450	0,1	1.860	0,5	10,35	6,31	17,3	(5,4)
Serviços de negócios variados	4.991	1,6	11.266	2,9	2,82	4,04	9,6	4,1
Serviços especializados	2.454	0,8	6.141	1,6	6,42	8,76	10,8	3,5
Serviços sociais	73.842	24,4	89.096	23,2	4,71	5,57	2,1	1,9
Serviços hospitalares, médicos e de saúde públicos	10.122	3,3	6.881	1,8	5,79	5,94	(4,2)	0,3
Serviços hospitalares, médicos e de saúde privados	3.386	1,1	9.313	2,4	5,39	7,89	12,0	4,4
Educação, ciência e tecnologia	27.217	9,0	31.544	8,2	3,97	4,32	1,7	0,9
Serviços de segurança pública e privada	1.844	0,6	1.492	0,4	6,79	8,79	(2,3)	2,9
Organizações não lucrativas e serviços religiosos	3.252	1,1	3.017	0,8	3,40	3,69	(0,8)	0,9
Serviços postais	347	0,1	1.083	0,3	4,71	4,03	13,6	(1,7)
Governo/administração pública	24.546	8,1	33.060	8,6	5,36	6,28	3,4	1,8
Serviços sociais variados	3.128	1,0	2.706	0,7	1,87	3,48	(1,6)	7,2
Serviços pessoais	58.414	19,3	84.117	21,9	1,79	2,25	4,2	2,6
Serviços domésticos	25.990	8,6	30.457	7,9	0,80	1,00	1,8	2,6
Hotéis e estabelecimentos de alojamento	3.381	1,1	4.080	1,1	2,64	2,81	2,1	0,7
Restaurantes, bares e similares	8.799	2,9	19.158	5,0	2,79	2,82	9,1	0,1
Serviços de conserto	10.294	3,4	9.906	2,6	2,62	3,13	(0,4)	2,0
Lavanderia e lavagem a seco	1.557	0,5	1.839	0,5	1,37	1,54	1,9	1,3
Serviços de cabeleireiro, beleza e academia	2.494	0,8	6.129	1,6	2,36	2,66	10,6	1,3
Serviços de entretenimento, jogos, lazer e recreação	2.781	0,9	5.749	1,5	2,86	4,38	8,5	4,9
Serviços pessoais e domiciliares variados	3.118	1,0	6.799	1,8	2,40	2,61	9,1	1,0
Região Metropolitana de Natal	302.876	100,0	384.845	100,0	3,19	3,80	2,7	2,0

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

Os *Serviços pessoais* apresentaram importante participação na composição da ocupação e elevadas taxas de crescimento do número de pessoas ocupadas bem como dos rendimentos por pessoa. A ressalva a ser feita é que, no caso dos rendimentos, o crescimento foi a uma taxa inferior à do pessoal ocupado. Também deve ser posto em relevo que apresentou um dos mais baixos rendimentos médios por pessoa. De qualquer modo, deve ser destacado que se trata do segmento econômico com a segunda mais elevada taxa de crescimento do rendimento médio.

A *Agropecuária*, embora tenha apresentado declínio do efetivo de pessoas ocupadas ao longo da década de noventa, apresentou também a mais elevada taxa de incremento do rendimento médio. Entretanto, por se tratar do segmento produtivo com o mais baixo rendimento ao longo da década, tal incremento propiciou que tal rendimento em 2000 representasse, tão-somente, 43,7% do rendimento médio registrado na Região Metropolitana de Natal. Assim, constata-se que somente nos subsetores produtores do conteúdo material da riqueza ou do excedente físico ocorreu incremento dos rendimentos médios em escala superior ao da quantidade de pessoas ocupadas, o que revela a ocorrência de elevação da produtividade nos respectivos setores. De outra parte, no caso de todos os segmentos de prestação de serviços, o crescimento médio dos rendimentos ocorreu em escala inferior à do pessoal ocupado, indicando que se trata de setores que, embora fundamentais para a produção e a circulação de riqueza, têm existência subordinada à produção material. Entretanto, deve ser ressaltado que tal circuito não se fecha no âmbito de qualquer recorte espacial como é o caso do recorte estadual ou metropolitano, onde o terciário articula-se não somente ao processo de produção e circulação de riqueza em âmbito local, mas também às dimensões espaciais nacional e global.

Numa abordagem de caráter geral, os dados constantes da Tabela 15 permitem constatar que, do ponto de vista do número de pessoas ocupadas, é incontestável a maior importância exercida pelos subsetores ou segmentos constitutivos do setor terciário comparativamente aos demais na Região Metropolitana de Natal na década de 1990. A *Agropecuária* e a *Indústria extrativa* apresentaram conjuntamente reduzida participação na composição da ocupação e redução absoluta do número de pessoas ocupadas. No caso do agregado *Indústria de transformação, construção civil e serviços de utilidade pública*, embora seja notória a continuidade da importância relativa durante toda a década, não apresentou grande dinamismo quanto ao número de pessoas ocupadas. De outra parte, no caso dos segmentos dos serviços ocorreu uma articulação de importância relativa com elevado dinamismo das ocupações. Os *Serviços Sociais* a despeito de terem exibido a menor taxa de crescimento dentre os quatro segmentos terciários, mesmo com

perda de importância relativa, concentraram a maior parcela do número de ocupados no ano de 2000. Nesse caso, tem-se clara evidência da continuidade do elevado grau de importância que o poder público exerce na Região Metropolitana de Natal. Na realidade, embora os *Serviços Sociais* não sejam prestados exclusivamente pela esfera estatal, as distintas esferas de governo são os principais provedores desses serviços. Além disso, deve ser destacado que a presença estatal encontra-se para além do próprio subsetor prestador de *Serviços Sociais*. É possível perceber também que situação oposta ocorreu no segmento dos *Serviços produtivos*, pois apesar de haver aglutinado parcela muito reduzida das ocupações no início dos anos noventa, ampliou consideravelmente tal participação ao final da década. Os outros dois segmentos dos serviços – os *distributivos* e os *pessoais* – associaram elevadas participações relativas a elevadas taxas de incremento do quantitativo de pessoas ocupadas ao longo da década.

Na realidade, uma abordagem adequada do mercado de trabalho precisa avançar para além da avaliação geral com base nos subsetores de atividade. Desse modo, para o tratamento das mudanças no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal articuladamente às transformações ocorridas em âmbito nacional na década de 1990, são destacados, a seguir, o número de pessoas ocupadas e o rendimento médio, bem como seus respectivos incrementos, segundo os *ramos* da atividade econômica.

O ponto de partida são os ramos de atividade integrantes da *Agropecuária*. Segundo os dados da Tabela 15, constata-se que os ramos da *Agricultura* e da *Pesca* experimentaram redução nas quantidades do pessoal ocupado. Porém, por tal redução ter sido mais acentuada na primeira atividade, a sua participação relativa decresceu, enquanto no caso da segunda houve pequena elevação na composição da ocupação no subsetor. De outra parte, o ramo da *Pecuária* apresentou considerável crescimento do número de pessoas ocupadas na década em pauta e, por isso, teve a posição na composição da ocupação da agropecuária sensivelmente elevada. Apesar disto, é importante destacar que o citado ramo, a exemplo dos demais integrantes da *Agropecuária*, experimentou perda de participação na ocupação da Região Metropolitana durante a década de 1990. No que concerne aos rendimentos médios, constata-se que os níveis vigentes nos ramos de atividade da *Agropecuária* foram muito baixos comparativamente ao conjunto da Região Metropolitana. Na realidade, é necessário destacar que na *Pecuária* ocorreram os mais elevados níveis de rendimento médio na Agropecuária. Na atividade da *Pesca*, o nível médio do rendimento permaneceu durante a década gravitando em torno de 1,8 salários mínimos. Já no

caso da *Agricultura*, ocorreram os mais baixos rendimentos médios, não obstante essa atividade tenha apresentado incremento de tal variável a uma taxa de 3,2% ao ano.

Constata-se que na Região Metropolitana de Natal, a exemplo do ocorrido em âmbito estadual, a atividade *Agropecuária* experimentou acentuado declínio das ocupações em termos absolutos e relativos. Entretanto, vale destacar que embora uma particularidade no Rio Grande do Norte no período recente tenha sido a mudança da condição geral de unidade agrícola-exportadora – de matéria-prima e de alimentos – para a condição específica de frutícola e aquícola-exportadora, os impactos de tais mudanças não se expressaram na atividade *Pesqueiro-aquícola* metropolitana tanto quanto em outras partes do Rio Grande do Norte. Na realidade, no caso da *Agricultura*, o indicador rendimento médio sinaliza a existência de correlação positiva entre este indicador e o aludido processo. Então, os efeitos de tal processo em atividades do subsetor da *Agropecuária* parecem ter sido muito reduzidos. Assim, maiores efeitos, embora menos perceptíveis, devem ter impactado nos serviços que dão suporte às exportações estaduais na Região Metropolitana. Com relação à atividade da *Pecuária*, a ampliação da ocupação e dos rendimentos no setor deve-se, certamente, em ponderável medida ao Programa estadual com vigência desde meados da década de oitenta que assegura a compra de parte substancial da produção leiteira em todo o Rio Grande do Norte.

De um modo em geral, é razoável afirmar que a *Indústria extrativa mineral* situa-se, no Rio Grande do Norte, fora da Região Metropolitana. Entretanto, é necessário ressaltar que no início da década de noventa, parte da *Exploração de atividades de extração e aparelhamento de pedras e outros materiais de construção* e da *Exploração de salinas e fontes hidrominerais* e uma série de atividades vinculadas à *Extração de petróleo e gás natural*, eram realizadas na Região Metropolitana de Natal, em decorrência de parte das atividades da Petrobras serem realizadas na capital estadual – sobretudo aquelas de natureza administrativa. Assim, a presença de pessoas ocupadas na *Indústria extrativa mineral*, sobretudo em decorrência da atividade petrolífera, constitui-se em uma das peculiaridades da Região Metropolitana comparativamente às demais Regiões Metropolitanas do Brasil. É importante destacar que ao longo da década de noventa ocorreu a extinção da atividade salineira, a retração das atividades extrativas minerais vinculadas ao setor da construção civil, em que pese a grande expansão da atividade, e o deslocamento de parte considerável das atividades da Petrobras para áreas em que ocorre o extrativismo petrolífero no Rio Grande do Norte. É importante ainda mencionar que foi nessa atividade em que ocorreu o maior rendimento médio no início da década de noventa. Entretanto, a reestruturação ocorrida no

setor petrolífero em um contexto adverso à luta dos trabalhadores por melhorias salariais constituiu-se em forte condicionante da redução ocorrida no rendimento médio no setor, de modo que ao final do período em estudo, o rendimento médio em vigor no setor foi apenas o quinto dentre todos os ramos de atividade econômica.

Põe-se em evidência, a seguir, o agregado *Indústria de transformação, construção civil e serviços industriais de utilidade pública*. Destaca-se que o principal ramo para a composição da ocupação no subsetor em destaque foi o da *Construção civil e da construção pesada*. Os dados relativos ao número de pessoas ocupadas são reveladores de que boa parte da produção do setor da construção estadual ocorreu na Região Metropolitana, de modo que durante a década de 1990, a participação desse ramo de atividade foi elevada de 32% para 38% do número de pessoas ocupadas no correspondente subsetor de atividade. Ao mesmo tempo, teve a participação elevada de 7,2% para 7,4% do número de pessoas ocupadas na Região Metropolitana, mantendo o quinto maior efetivo de pessoas ocupadas entre todos os ramos de atividade.

A expansão do ramo da *Construção* ao longo da década de noventa deveu-se em parte a obras contempladas no Prodetur I tais como vias de circulação para acesso a destinos turísticos e a obra de saneamento no Bairro de Ponta Negra; decorreu também dos investimentos públicos em construções para a comemoração do quarto centenário da capital do estado e, ademais, da construção imobiliária residencial que intensificou o processo de verticalização que se encontrava em curso desde a segunda metade da década de 1980. Esse processo foi fortemente intensificado na década de 1990, fazendo com que a construção residencial verticalizada se disseminasse por grande número de áreas da cidade com vistas ao atendimento da demanda por imóveis de estratos da população de altas faixas de renda que concebem a moradia vertical como símbolo de *status* e segurança (COSTA, 2000). Os citados estratos populacionais são compostos por pessoas nascidas no Rio Grande do Norte, bem como oriundas de outras unidades da federação e de outros países que identificam em Natal ou cidades próximas, locais propícios à moradia ou à realização de investimentos. Logo, é no contexto de tais mudanças que deve ser compreendida a dinâmica do mercado de trabalho do setor da *Construção* na Região Metropolitana de Natal. Com relação ao rendimento médio no ramo da *Construção*, constata-se que elevou-se a uma taxa anual de 2,3% e, por isso, passou de um nível de 2,3 para 2,8 salários mínimos no anos estudados. Destaca-se que os rendimentos dos trabalhadores foram afetados, de um lado, pela expansão da atividade e, de outro, pela existência de grande contingente de trabalhadores aptos a atuarem na atividade, pelo

baixo nível de organização sindical e pelo ambiente político-institucional desfavorável aos trabalhadores.

O ramo industrial *Alimentação, bebidas e fumo* – que no caso da Região Metropolitana restringe-se a *Alimentação e bebidas* – pode ser considerado de grande importância para a ocupação no subsetor industrial ao qual pertence. No entanto, sua participação foi reduzida de 12% para aproximadamente 9% no subsetor e de 2,7% para 1,7% na Região Metropolitana, ao longo do período em estudo, em decorrência do decréscimo do pessoal ocupado à taxa média de 2,2% ao ano. De outra parte, o rendimento médio cresceu a uma taxa de 1,3% ao ano e, por isso, foi elevado de 2,1 para 2,4 salários mínimos. A dinâmica desse segmento de atividade na RMN encontra-se, em parte, restringida por importações interestaduais para venda no segmento envolvido com a comercialização dos produtos do referido ramo produtivo.

Os segmentos industriais integrantes do ramo industrial *Têxtil, vestuário, calçados e produtos de couros e peles* mantiveram a segunda posição na escala de importância para a composição do número de pessoas ocupadas no subsetor industrial de que participam. O seu efetivo passou de 21,2 para 22,3 mil pessoas ocupadas fazendo com que a participação no subsetor fosse reduzida de 31,4 para 30% e, em termos da Região Metropolitana, de 7,0 para 5,8%. Logo, se a ocupação no ramo em pauta cresceu apenas 0,6%, no caso do rendimento médio o incremento foi de 3,0% ao ano, de modo que o valor do rendimento foi elevado de aproximadamente 1,7 para 2,4 salários mínimos. É importante destacar que o ramo industrial em pauta passou por forte processo de reestruturação com mudanças na organização da produção – com terceirização do processo produtivo – e do trabalho. Além disso, trata-se do ramo da indústria que mais se beneficiou com o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Industrial (PROADI) no período em tela. Ademais, vale ressaltar que as mudanças ocorridas no setor possibilitaram que as exportações de produtos “têxteis e de confecções” assumissem relevância na pauta de exportações do Rio Grande do Norte. Portanto, pode ser afirmado que a pequena elevação do número de ocupações e o incremento mais acentuado no rendimento médio no ramo *Têxtil e de vestuário* são resultado de ações propiciadoras de reestruturação no setor que possibilitaram participação na inserção da economia potiguar à economia mundial, em contexto de “guerra fiscal” e de debilidade da organização dos trabalhadores nesse segmento industrial.

O ramo intitulado *Outras atividades industriais* é composto por um amplo leque de atividades industriais específicas com pequenas participações na composição do número de pessoas ocupadas. Entretanto, no conjunto representou o terceiro maior peso no subsetor do qual

constituem parte integrante. O crescimento médio anual de 1,2% fez com que a participação na ocupação do subsetor se mantivesse nos dois anos em foco em torno de 14%, embora tenha perdido participação de 3,1 para 2,7%, em termos das pessoas ocupadas na Região Metropolitana. O rendimento médio no ramo das *Outras atividades industriais* cresceu de 2,5 para aproximadamente 3,0 salários mínimos. A atividade *Metalurgia* teve o número de pessoas ocupadas elevado de quase 1.350 para aproximadamente 2.000 pessoas e a participação na ocupação do subsetor elevada de 2,0 para 2,7%. Já o rendimento médio do ramo em foco foi reduzido de 3,0 para 2,9 salários mínimos. De outra parte, destaca-se que o ramo da *Química* ao mesmo tempo em que experimentou redução na composição do número de pessoas ocupadas tanto em termos subsetoriais quanto da Região Metropolitana, apresentou também o maior incremento do rendimento médio, a ponto deste no ano de 2000 ter sido de aproximadamente 10,4 salários mínimos – o segundo mais elevado entre todos os ramos produtivos. Os ramos relativos à *Mecânica*, *Material de transporte* e *Material elétrico e eletrônico* apresentaram participações irrisórias para o conjunto das atividades industriais.

Para finalizar as atividades industriais, põem-se em relevo os *Serviços industriais de utilidade pública*. Consta-se que esse foi o único ramo de atividade do subsetor em pauta em que ocorreu redução simultânea do número de pessoas ocupadas e do rendimento médio mensal. No que concerne às ocupações, o número de pessoas foi reduzido de 2.850 para 1.960 pessoas e quanto ao rendimento médio, a redução foi de 6,2 para 5,6 salários mínimos. Nesse caso é facilmente perceptível o efeito do *programa de privatizações* do setor elétrico brasileiro ao promover em 1997 a privatização da Companhia Energética do Rio Grande do Norte (COSERN). As ações do grupo adquirente da ex-estatal – grupo Neoenergia¹³ – promoveram a redução substancial do efetivo de trabalhadores diretos e a contratação de serviços através de cooperativa de prestação de serviços. Assim, foi promovida a redução simultânea não somente do número de pessoas ocupadas, mas também dos níveis dos rendimentos no setor. Na realidade, os impactos sobre as ocupações e os rendimentos não assumiram proporções mais expressivas em decorrência da manutenção da Companhia de Águas e Esgotos (CAERN) sob controle estatal.

¹³ Originalmente Guaraniana, o Grupo Neoenergia foi constituído pela PREVI – Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil, a Iberdrola Energía – Grupo privado espanhol que atua nos setores de eletricidade, engenharia, consultoria, telecomunicações e sistemas de informação na América Latina, Espanha e Portugal, e o BB – Banco de Investimento S/A do Banco do Brasil, para investir nos “segmentos de distribuição, geração, transmissão e comercialização de energia elétrica”. (<http://www.nuca.ie.ufrj.br/livro/controladoras/iberdrola.htm> e <http://www.neoenergia.com/empresaHistoria.asp>).

Na seqüência da exposição, passa-se à abordagem do segmento dos serviços. Na atividade dos *Transportes*, o número de pessoas ocupadas passou de 12,4 para 18,6 mil pessoas ao longo de aproximadamente nove anos, ou seja, cresceu anualmente a uma média de 4,6%, fazendo com que este ramo mantivesse participação de aproximadamente 21% do contingente de pessoas ocupadas no subsetor dos *Serviços distributivos* e tivesse a participação ampliada de 4,1% para 4,8% no conjunto total das ocupações na Região Metropolitana. No que concerne ao rendimento médio mensal, ocorreu um acréscimo proporcionalmente menor do que no caso das ocupações, de modo que no ano de 2000 o valor do rendimento médio foi próximo do congênere na Região Metropolitana – aproximadamente 3,8 salários mínimos.

O ramo do *Comércio atacadista e varejista* foi dentre todos os ramos de atividades o que apresentou o maior contingente de pessoas ocupadas, sendo de 36,6 – no ano de 1991 – e de 51,6 mil pessoas no ano de 2000. Essa ampliação quantitativa fez com que a participação na ocupação do subsetor *Serviços distributivos* passe de 61%, em 1991, para 58%, em 2000, e de 12,1% para 13,4% no caso do número de pessoas ocupadas na Região Metropolitanas. O rendimento médio passou de 3,4 para 4,4 salários mínimos e se constituiu no mais elevado dentre os ramos dos *Serviços distributivos*. Esse movimento do número de pessoas ocupadas e do rendimento médio no *Comércio atacadista e varejista* ocorreu em um contexto marcado pela falência de supermercados cujos capitais eram de origem local, pela aquisição de grande estabelecimento regional por grupo de capital de origem estrangeira, posteriormente vendido a outro grande grupo estrangeiro e pela implantação de estabelecimento com capital de origem européia, além da proliferação de grande número de pequenos estabelecimentos comerciais que adotaram como estratégia de sobrevivência a organização em cooperativa para elevar o poder de barganha no ato da compra e para a diluição de despesas com divulgação. Portanto, a dinâmica do ramo do Comércio atacadista e varejista relaciona-se com o processo de crise e reestruturação dos serviços distributivos, bem como com o processo de internacionalização da economia brasileira na década de 1990. Além disso, é importante ressaltar que embora se tenha feito alusão ao grau de integração entre municípios da Região Metropolitana como elemento importante para o dinamismo das ocupações dos residentes em municípios próximos ao pólo metropolitano, deve ser ressaltado que a origem dos produtos comercializados, sobretudo no pólo metropolitano, indica claramente a existência de uma relativamente baixa integração econômica entre os municípios da Região Metropolitana.

No subsetor dos *Serviços distributivos*, foi o ramo do *Comércio ambulante e em feira livre* que apresentou o crescimento mais expressivo da quantidade de pessoas ocupadas entre 1991 e 2000 – de 11,1 para 18,5 mil pessoas. Na realidade, a expansão desse setor, via de regra, expressa a dificuldade das pessoas obterem inserção em outros ramos que possibilitem melhores condições de trabalho e de remuneração. Assim, exceto o ramo da *Estocagem*, absorvedor de ínfima quantidade de pessoas ocupadas, foi no ramo do *Comércio ambulante e em feira livre* em que ocorreram os rendimentos médios mais baixos no subsetor em destaque. Trata-se de um ramo de atividade aglutinador, por excelência, de ocupações exercidas em condição de conta-própria e a título precário. Entretanto, é importante ressaltar que esse ramo de atividade não tem sua dinâmica independente dos demais setores. Certamente, atuaram nesse segmento desde vendedores daquilo que produziram, vendedores de produtos adquiridos junto à Central de Abastecimento Estadual (CEASA/RN) originários do Rio Grande do Norte ou de outras unidades da federação, até revendedores de produtos industrializados produzidos em grandes empresas nacionais ou internacionais.

O subsetor dos *Serviços produtivos* foi, ao mesmo tempo, o de menor importância para a composição das ocupações dentre os segmentos dos serviços, mas também aquele em que ocorreu a maior expansão do número de pessoas ocupadas e o menor crescimento do rendimento médio. Vale destacar que, no início da década de 1990, os ramos com as participações mais expressivas no subsetor dos *Serviços produtivos* foram o de *Banco, crédito, seguro e outros serviços financeiros* (32%), o de *Serviços de negócios variados* (31%), o de *Serviços especializados* (15%) e o de *Comunicações* (10%).

O único ramo dos *Serviços produtivos* que apresentou decréscimo do número de pessoas ocupadas foi *Banco, crédito, seguros e outros serviços financeiros* (a uma taxa de -4,2% ao ano). A menor taxa de crescimento ocorreu no ramo de *Comunicações* (5,0% a.a.). Nos demais ramos, a taxa de crescimento variou de 7,1% a.a., no ramo *Imobiliário*, até 17,3%, no ramo de *Serviços de engenharia e arquitetura*. A decorrência de tais performances foi que, à exceção do ramo *Banco, crédito, seguros e outros serviços financeiros*, todos os ramos de atividade do subsetor de *Serviços produtivos* ampliaram suas respectivas participações na composição do total de pessoas ocupadas na Região Metropolitana. Entretanto, internamente ao subsetor, além do ramo posto em destaque, o ramo *Comunicação* também registrou perda de participação na composição da ocupação.

Apesar de a Empresa de Telecomunicações do Rio Grande do Norte (TELERN) ter sido objeto do programa brasileiro de privatizações, não ocorreu redução do quantitativo de pessoas ocupadas porque os empregos eliminados na nova empresa foram compensados por outras empresas que passaram a atuar através da prestação de serviços e, além disso, o ramo em pauta também aglutina atividades de rádio e de televisão que não experimentaram redução nos efetivos de pessoas empregadas. No que concerne aos rendimentos, constata-se que o rendimento médio permaneceu estagnado durante a década e muito abaixo do rendimento médio do respectivo subsetor.

No ramo *Banco, crédito, seguro e outros serviços financeiros*, a redução do número de pessoas ocupadas certamente, em grande medida, foi decorrente da estratégia nacional de racionalização na prestação de serviços bancários baseada na informatização e na terceirização de parte das atividades antes realizados no interior dos estabelecimentos bancários, provocando acentuada redução no quantitativo de pessoas ocupadas em instituições bancárias. Na realidade, a eliminação de ocupações no setor não foi maior em decorrência do aumento da quantidade de instituições que passaram a fazer prestação de serviços financeiros. No que concerne aos rendimentos, constata-se que foi o ramo com o segundo maior rendimento em 1991 e o maior no ano de 2000. Tal elevação é perfeitamente compreensível, uma vez que o rendimento médio foi calculado levando em consideração todas as posições na ocupação. Assim, embora tenha aumentado o rigor sobre a força de trabalho bancária, os elevados rendimentos de alguns segmentos dos trabalhadores bem como os ganhos de pessoas que obtiveram rendimentos sob outras condições de ocupação devem ter promovido a elevação do rendimento médio no ramo de atividade.

Os *Serviços de locação e assistência técnica*, apesar de terem registrado uma elevação muito expressiva do número de pessoas ocupadas, registraram ao mesmo tempo um decréscimo de 56% no rendimento médio. O ramo *Imobiliário* e o de *Serviços de engenharia e arquitetura* ampliaram consideravelmente suas participações na ocupação do subsetor dos *Serviços produtivos*, em particular o segundo. Ao mesmo tempo experimentaram reduções nos rendimentos médios, de modo que no ano 2000, o rendimento médio no ramo *Imobiliário* representou 92% e no de *Serviços de engenharia e arquitetura* 61% do rendimento médio mensal no ano de 1991. Assim, percebe-se que se a expansão da atividade da *Construção* teve impacto positivo para a expansão da ocupação, o mesmo não ocorreu com os rendimentos declarados pelas pessoas ocupadas nos mencionados ramos de atividade. De outra parte, os *Serviços de*

negócios variados e os *Serviços especializados* experimentaram expressivos incrementos tanto na quantidade de pessoas ocupadas quanto nos respectivos rendimentos médios.

O subsetor dos *Serviços sociais* é aquele em que mais se manifesta a presença governamental, pelo fato de ser o segmento em que há provimento de parcela significativa de serviços públicos de consumo coletivo. Concretamente, observa-se que em alguns segmentos houve redução da participação estatal, enquanto provedor de serviços que passaram sistematicamente à condição de serviços prestados por agentes privados.

Os *Serviços hospitalares, médicos e de saúde* foram um caso paradigmático de serviços que deixaram de ser providos pelo *setor público* e passaram a ser prestados por agentes privados numa escala fortemente ampliada. Verifica-se que enquanto a quantidade de pessoas ocupadas no citado ramo foi reduzida de 10,1 para 6,7 mil pessoas, no caso do mesmo quantitativo no *setor privado* passou de 3,4 para 9,3 mil pessoas, portanto decresceu a uma taxa média anual de 4,2%, no setor público, enquanto no caso do setor privado cresceu a uma taxa de 12%. Além disso, enquanto no setor público o rendimento médio permaneceu relativamente estagnado, no caso do setor privado foi incrementado a uma taxa anual de 4,4%. Ora, tal processo é explicado pelo fato de os trabalhadores do setor público não se encontrarem em condição de se contraporem ao movimento de contenção dos salários, enquanto a elevação do rendimento médio no setor privado deve ter sido decorrente sobretudo da elevação dos rendimentos de pessoas ocupadas na condição de conta-própria ou empregador. Quanto à mudança no provimento dos serviços de saúde, pode-se depreender que foi uma decorrência não somente das ações dos governos atuantes ao longo da década, mas também da atuação de setores com interesses particularistas associados a tal mudança, bem como de ampla aceitação social, uma vez que a luta por planos de saúde sobrepôs-se à luta pela prestação de serviços públicos de saúde de boa qualidade. Enfim, tal processo não foi resultado somente de ações de governantes “maldosos”, mas de ações de múltiplos agentes, inclusive através da convivência silente de amplos setores sociais, ou seja, foi fruto do “redesenho” das ações estatais aceitas na década de 1990.

O ramo dos serviços de *Educação, ciência e tecnologia* foi o primeiro em importância para a ocupação nos *Serviços sociais* e o segundo na ocupação total da Região Metropolitana. Entretanto, o ritmo de crescimento a uma taxa de 1,7% a.a. fez com que passasse à condição de segundo segmento mais importante no subsetor e terceiro na Região Metropolitana ao curso da década de noventa. O rendimento médio cresceu aproximadamente ao longo do período em estudo, de modo que, no ano de 2000, atingiu os 4,3 salários mínimos. Embora as informações

relativas aos ensinos público e privado estejam apresentadas de modo agregado, concretamente houve redução do contingente envolvido em 1991 com o “ensino público” (21.740 pessoas) comparativamente ao quantitativo relacionado com “educação regular, supletiva e especial pública” (16.033 pessoas) da ordem de 26%, logo indicando que rápida ascensão do ensino como serviço-mercadoria na Região Metropolitana de Natal. O ramo dos *Serviços de seguridade pública e privada* deteve apenas 2,5% do número de pessoas ocupadas em 1991 e teve tal participação reduzida para 1,7%, em 2000, no subsetor de *Serviços sociais* por ter apresentado decréscimo do efetivo de pessoas ocupadas ao longo dos anos noventa. Não obstante tal situação, foi o ramo integrante do subsetor dos serviços sociais com os maiores níveis médios de rendimento mensal, 6,8 e 8,8 salários mínimos, respectivamente, nos aludidos anos. A quantidade de pessoas ocupadas com “seguridade pública” experimentou uma redução ainda mais acentuada: da ordem de 68% (de 1.798 para 568 pessoas de 1991 a 2000). Portanto, o decréscimo da quantidade de pessoas ocupadas no ramo foi decorrente da redução do efetivo envolvido com a *previdência pública*, uma vez que ocorreu expressivo aumento do número de pessoas envolvidas com *previdência privada*. As *Organizações não lucrativas e de serviços religiosos* apresentaram perda de ocupações e, por conseguinte, de importância e, ademais, pequeno incremento do rendimento, de modo que o seu valor médio foi de aproximadamente 3,7 salários mínimos – apenas superior ao dos *Serviços variados*. Os *Serviços postais* apresentaram a mais elevada taxa de crescimento do número de pessoas ocupadas no subsetor dos Serviços sociais. Entretanto, em decorrência da pequena base inicial, ao final do período representou apenas 1,2% do número de pessoas ocupadas neste subsetor e apenas 0,6% no caso da Região Metropolitana. Trata-se do único setor com decréscimo de rendimento médio real no subsetor em destaque, período em estudo.

Para finalizar a apresentação dos ramos integrantes dos *Serviços sociais*, destaca-se o segmento *Governo/administração pública*. Esse ramo de atividade, em que pese a política empreendida de “redução do tamanho do Estado” posta em curso no país nos anos 1990, no que concerne às atividades do legislativo, do judiciário, dos serviços administrativos vinculados às três esferas de governo e à segurança, não houve redução do quantitativo de pessoas ocupadas, dado que a atuação do segmento *Governo/administração* mantém coerência com a concepção liberal de Estado, mas também em decorrência das demandas sociais por determinados serviços, por força do próprio crescimento populacional e da organização social. Assim, a população ocupada na *Administração pública* cresceu a uma taxa média anual de 3,7% ao ano e sua

quantidade passou de 24,5 para pouco mais de 33,1 mil pessoas no intervalo de tempo do estudo. Desse modo, no ano de 2000 apenas o contingente ocupado no *Comércio atacadista e varejista* foi superior ao efetivo do ramo *Governo/administração pública*. Com relação aos rendimentos, constata-se que no ano em foco na pesquisa, o rendimento médio foi de aproximadamente 6,3 salários, sendo inferior apenas aos vigentes nos *Serviços de seguridade social* e nos *Serviços hospitalares, médicos e de saúde privados*. Assim, uma vez que a prestação de serviços realizada pelo Estado encontra-se para além do ramo *Governo/administração pública* e até mesmo dos *Serviços sociais*, não restam dúvidas quanto à importância do poder público para a ocupação da força de trabalho e para os rendimentos pagos na Região Metropolitana de Natal.

O último agrupamento de ramos de atividades sob apreciação, é o dos integrantes do subsetor dos *Serviços pessoais*. Um dos aspectos mais evidentes nesse subsetor é o peso dos *Serviços domésticos* na composição da posição ocupada. Em que pese a perda de importância relativa de 8,6%, no primeiro ano, para 7,9%, o contingente foi elevado de 25.990 para 30.457 pessoas ocupadas nos anos sob análise. É importante ressaltar que apesar da perda de importância relativa no ano de 2000, o ramo dos *Serviços domésticos* aglutinou o quarto maior contingente dentre os ramos de atividade da Região Metropolitana. Ademais, vale destacar que o trabalhador doméstico passou por modificações, acompanhando, em boa medida, a mudança ocorrida no setor da construção, principalmente no de moradias. Por esse motivo, na composição dos trabalhadores em *Serviços domésticos* passaram a ter participação importante os “trabalhadores em portarias”, os “jardineiros”, os “operadores de piscinas” empregados em condomínios residenciais, bem como “motoristas” de pessoas de altas faixas de poder aquisitivo. Uma outra mudança importante ocorrida na prestação de *Serviços domésticos* é que parcela cada vez mais crescente desses trabalhadores deixou de residir no domicílio do patrão, implicando alguma mudança no controle anteriormente existente sobre esses trabalhadores. Não obstante tais mudanças, foi no ramo dos *Serviços domésticos* que ocorreu o menor nível de rendimento médio tanto no início quanto no final da década de 1990: o rendimento médio fora 0,8 salário mínimo e, em que pese o acréscimo médio anual de 2,6%, no último ano estudado atingiu apenas 1,0 salário mínimo, revelando intensa precariedade no nível dos rendimentos.

O ramo que apresentou o maior incremento das ocupações no período foi o dos *Serviços de cabeleireiro, beleza e academia*, porém, comparativamente, com pequeno crescimento dos rendimentos. De outra parte, o único ramo do subsetor em destaque que apresentou decréscimo do número de pessoas ocupadas foi o dos *Serviços de conserto*, embora tenha apresentado

crescimento do rendimento médio no período. Apesar de ter havido decréscimo do número de pessoas ocupadas, trata-se de um ramo com o segundo maior contingente em 1991 e do terceiro no ano de 2000. A pequena redução do número de pessoas deve ter sido decorrência da estabilidade dos preços dos produtos que propiciaram a ampliação dos prazos de pagamento, ao mesmo tempo em que os preços dos serviços de reparação experimentaram considerável elevação ao longo dos anos noventa.

Nos ramos de atividade que mais fortemente se relacionam com o movimento turístico, verificaram-se as seguintes taxas de crescimento médio anual do número de pessoas ocupadas: no ramo *Hotéis e estabelecimentos de alojamento*, 2,1%, no de *Restaurantes, bares e similares*, 9,1%, e no de *Serviços de entretenimento*, 8,5%. Se o período de referência do Censo 2000 tivesse sido definido em fase de alta estação certamente o resultado com relação ao primeiro ramo teria sido muito superior. De qualquer modo, as taxas de crescimento do número de pessoas ocupadas nos dois outros ramos de atividade indicam que embora a ocupação no setor se relacione com o movimento turístico, não se encontra determinado somente pelo mesmo, haja vista suas dinâmicas bem superiores à da primeira atividade. No que diz respeito ao rendimento médio, apenas no ramo do *Entretenimento* pode-se dizer que ocorreu considerável elevação no período. No entanto, os três ramos, a exemplo dos demais integrantes dos *Serviços pessoais*, se caracterizaram pelos baixos rendimentos médios ao longo de toda a década.

Para uma abordagem mais detida do mercado de trabalho sob a perspectiva qualitativa, procede-se, a seguir, à exposição e análise de quatro dimensões constitutivas do “complexo do trabalho” segundo os subsetores de atividade.

A primeira é a dimensão das *relações de trabalho*. O indicador utilizado é o grau de formalização da relação de trabalho. Por formalização entende-se a existência de carteira de trabalho assinada ou a existência de estatuto profissional disciplinando atividades profissionais específicas, como no caso dos servidores do Estado brasileiro.

A segunda é a dimensão das *condições de trabalho*. O indicador utilizado é a jornada de trabalho. A jornada considerada como padrão é a de 44 horas semanais. Assim, a existência de trabalhadores com jornada superior a 44 horas significa ou a ocorrência de jornada superior ao padrão no subsetor de referência ou que os trabalhadores desse subsetor necessitam exercer outras ocupações com vistas a garantir melhor nível de rendimento e de qualidade de vida.

A terceira dimensão é a da *qualificação formal* das pessoas ocupadas. O indicador utilizado é a escolaridade. Foram definidos quatro agrupamentos com base nos anos de estudo. O

primeiro é o das pessoas *Sem ao menos o nível básico* (menos de oito anos de estudo), o segundo, o das pessoas com o *Básico completo/médio incompleto* (de oito a menos de onze anos de estudo), o terceiro o das pessoas com o nível *Médio completo/superior incompleto* (de onze a menos de quinze anos de estudo) e o quarto o das pessoas com o nível *Superior completo* (quinze ou mais anos de estudo).

A quarta dimensão é a dos *direitos sociais*. É utilizado o indicador *contribuição à previdência pública* por expressar o caráter de universalidade da garantia de renda aos que legal e socialmente cumpriram com o período da vida que “deve” ser destinado ao trabalho¹⁴.

Segundo os dados da Tabela 16, o *grau de formalização* do trabalho na Região Metropolitana de Natal, em 1991, foi de 55,1%. Esse indicador apresentou grande dispersão entre os subsetores de atividade, tendo variado de 13,2%, na *Agropecuária*, a 94,8%, nos *Serviços sociais*. Além da *Agropecuária*, as outras atividades com graus muito baixos de formalização do trabalho foram os *Serviços produtivos*, com apenas 21,8%, e os *Serviços distributivos*, com aproximadamente 42% de formalização do trabalho. Então, é possível perceber que o baixo grau de formalização do trabalho manteve associação com o predomínio de atividades com grande peso de ocupações exercidas na condição de conta-própria. Além disso, é também facilmente perceptível que a presença do poder público na prestação de serviços constituiu-se em fator crucial para o grau de formalização do trabalho nos *Serviços sociais*.

Tabela 16

Relação de trabalho - RMNatal (1991 e 2000)

Setores de atividade	Pessoal ocupado						Rendimento médio						Variação média anual (%)					
	1991			2000			1991			2000			Pessoal ocupado			Rendimento médio		
	Total	Formalizada	Não formalizada	Total	Formalizada	Não formalizada	Total	Formalizada	Não formalizada	Total	Formalizada	Não formalizada	Total	Formalizada	Não formalizada	Total	Formalizada	Não formalizada
Agropecuária	22.276	13,2	86,8	18.002	17,7	82,3	1,26	1,48	1,23	1,66	2,2	1,6	(2,4)	0,9	(2,9)	3,1	4,3	2,7
Indústria Extrativa Mineral	4.428	79,9	20,1	1.720	57,4	42,6	9,04	10,78	2,12	8,45	12,8	2,6	(10,1)	(13,3)	(2,2)	(0,7)	1,9	2,6
Ind. Transf., Const. Civ. e SIUP (1)	67.508	59,4	40,6	74.587	52,9	47,1	2,36	2,40	2,30	2,94	2,7	3,2	1,1	(0,2)	2,8	2,5	1,4	3,8
Serviços Distributivos	60.193	41,9	58,1	89.013	39,3	60,7	3,14	2,54	3,58	3,81	2,9	4,4	4,5	3,7	5,0	2,2	1,6	2,3
Serviços Produtivos	16.221	76,1	23,9	28.308	47,3	52,7	5,94	5,53	7,25	6,12	5,6	6,6	6,4	0,9	16,3	0,3	0,1	(1,1)
Serviços Sociais	73.840	94,8	5,2	89.098	81,3	18,7	4,71	4,71	4,71	5,57	5,6	5,2	2,1	0,4	17,8	1,9	2,1	1,2
Serviços Pessoais	58.413	21,8	78,2	84.117	31,9	68,1	1,79	1,88	1,77	2,25	2,0	2,4	4,2	8,7	2,6	2,6	0,4	3,4
RMNatal	302.879	55,1	44,9	384.845	49,7	50,3	3,19	3,74	2,50	3,80	4,0	3,6	2,7	1,5	4,0	2,0	0,8	4,1

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Nota: 1) Indústria de transformação, construção civil e pesada e serviços industriais de utilidade pública. Elaboração do autor.

¹⁴ É importante destacar que a abordagem das aludidas dimensões foi limitada pelas informações censitárias que podiam ser utilizadas como indicadores de cada uma das dimensões. A idéia com a utilização dos aludidos indicadores é a seguinte: se um determinado indicador apresentar piora mesmo que apenas em termos relativos, significa perda de qualidade. Logo, pode-se afirmar a ocorrência de precarização no mercado de trabalho segundo a dimensão em foco. Entretanto, se a piora do indicador for decorrente de redução absoluta do contingente que expressa boa qualidade, pode-se afirmar a ocorrência de precarização com matiz de regressividade. Se, ao contrário, determinado indicador indicar avanço qualitativo, pode-se afirmar a ocorrência de melhora na estruturação do mercado de trabalho.

As taxas de crescimento das pessoas ocupadas são indicadoras da redução do *grau de formalização do trabalho* na Região Metropolitana de Natal na década de noventa, pois enquanto o contingente das pessoas em relação formal cresceu à taxa de 1,5% a.a., o das pessoas em relações não formais cresceu à taxa de 4,0%. No âmbito dos subsetores, apenas a *Agropecuária* e os *Serviços pessoais* apresentaram taxas de crescimento das pessoas ocupadas em situação de formalidade superiores às ocorridas no contingente das que encontravam-se fora de tal condição. Assim, somente naqueles subsetores houve ampliação do grau de formalidade do trabalho no período em foco, porém em nível ainda muito baixo. O fato é que no conjunto da Região Metropolitana, a taxa vigente em 2000 foi de apenas 49,7%, indicando uma sensível redução da taxa de formalização do trabalho comparativamente ao ano de 1991 (55,1%). Na realidade, esse foi um movimento que englobou a maior parte dos subsetores de atividade. Logo, o declínio do indicador taxa de formalização do trabalho, permite afirmar que houve intensificação da precarização das relações de trabalho na Região Metropolitana de Natal, tomada conjuntamente, na década de noventa. Para se aquilatar subsetorialmente a generalização da precarização, basta mencionar que os únicos subsetores com melhora da taxa de formalização, a *Agropecuária* e os *Serviços pessoais*, apresentaram, no ano de 2000, taxas de formalização de apenas 48% e 32%, respectivamente. Ademais, o subsetor dos *Serviços sociais*, apesar da grande importância exercida pela presença do poder público, experimentou redução do *grau de formalização* de 95% para 81%, de 1991 a 2000.

Na Tabela 16, constata-se também que a taxa de crescimento médio anual do rendimento médio das pessoas ocupadas sob relações formais foi de apenas 0,8% no total da Região Metropolitana e variou de 0,1%, nos *Serviços produtivos*, a 4,3%, na *Agropecuária*, entre os subsetores de atividade. Então, não se pode afirmar a existência de declínio do rendimento médio real das pessoas que exerceram suas ocupações em situação de formalidade. Ainda assim, ao se comparar o incremento real do rendimento médio com o incremento médio anual da produtividade no Rio Grande do Norte e, por suposto, da Região Metropolitana de Natal, 2,6%, constata-se uma trajetória amplamente desfavorável aos rendimentos. De outra parte, ao se evidenciar as pessoas ocupadas em situação de não-formalidade, constata-se que os seus rendimentos variaram a uma taxa média anual de 4,1%, no total da Região Metropolitana e de -1,1%, nos *Serviços produtivos*, a 3,8%, na *Indústria de transformação, construção civil e serviços industriais de utilidade pública* entre os subsetores de atividade. Entretanto, não se pode

interpretar simplesmente que a não-formalização das relações de trabalho implicou pagamento de salários mais elevados. Vale ressaltar que o contingente dos que se encontram em situação de não-formalidade aglutina também, além dos trabalhadores em tal situação, as pessoas cujas condições de ocupação foram de conta-própria e de empregadores. Por conseguinte, os rendimentos desses estratos da população ocupada também interferem no rendimento médio do conjunto, certamente, elevando-o. Alerta-se que a separação dos rendimentos segundo as diferentes condições de ocupação somente ocorrerá no item 4.5 do presente estudo.

A Tabela 17 expressa as condições de trabalho, através do indicador jornada de trabalho. Os dados revelam que, no ano de 1991, aproximadamente 68% da população ocupada exerceu suas atividades até o limite da jornada de 44 horas semanais ou “jornada padrão”. No âmbito dos subsetores, a menor participação na jornada padrão ocorreu entre as pessoas ocupadas nos *Serviços pessoais*, 55,2%, e a maior nos *Serviços sociais*, 86,0%. Por conseguinte, no que concerne à jornada de trabalho foi neste último subsetor em que ocorreu a menor incidência de pessoas ocupadas em pior qualidade (14,0%) e naquele em que houve maior intensidade de pessoas ocupadas em condição de trabalho mais adversa (44,8%).

As taxas de crescimento dos efetivos com ocupação em jornada de até 44 horas e acima deste limite são reveladoras da deterioração das condições de trabalho. Enquanto a das pessoas ocupadas com jornada padrão foi de 1,0% ao ano, a das pessoas com jornada superior àquele limite foi de 5,8%. As taxas dos contingentes das pessoas com jornada superior à de referência variaram de -3,9%, na *Indústria extrativa mineral*, a 12,2% ao ano, nos *Serviços produtivos*. Assim, ocorreu um movimento generalizado de precarização da condição de trabalho traduzida pela elevação da parcela de pessoas ocupadas, em 2000, com jornada superior à referencial, comparativamente ao ano de 1991. Os *Serviços sociais*, embora tenham apresentado ao final do período a menor proporção de pessoas com tal jornada (18,3%), ainda assim foi uma taxa superior à do início do período (14,0%). Os *Serviços pessoais* continuaram com uma das proporções mais elevadas de trabalho em condições mais precárias (51,9%), porém foi nos *Serviços distributivos* em que predominaram pessoas ocupadas em tal situação (52,8%).

Tabela 17

Jornada de trabalho - RMNatal (1991 e 2000)

Setores de atividade	Pessoal ocupado						Rendimento médio						Variação média anual (%)					
	1991			2000			1991			2000			Pessoal ocupado			Rendimento médio		
	Total	Até 44 horas	Acima de 44 horas	Total	Até 44 horas	Acima de 44 horas	Total	Até 44 horas	Acima de 44 horas	Total	Até 44 horas	Acima de 44 horas	Total	Até 44 horas	Acima de 44 horas	Total	Até 44 horas	Acima de 44 horas
Agropecuária	22.277	66,8	33,2	18.002	54,0	46,0	1,26	1,20	1,39	1,66	1,48	1,87	(2,4)	(4,7)	1,3	3,1	2,4	3,4
Indústria Extrativa Mineral	4.427	73,4	26,6	1.720	51,8	48,2	9,04	9,31	8,30	8,45	10,95	5,77	(10,1)	(13,5)	(3,9)	(0,8)	1,8	(4,0)
Ind. Transf., Const. Civ. e SIUP (1)	67.508	63,7	36,3	74.586	51,6	48,4	2,36	2,44	2,22	2,94	2,85	3,04	1,1	(1,2)	4,4	2,5	1,8	3,6
Serviços Distributivos	60.193	58,4	41,6	89.013	47,2	52,8	3,14	3,02	3,32	3,81	3,11	4,44	4,5	2,0	7,3	2,2	0,3	3,3
Serviços Produtivos	16.222	79,4	20,6	28.309	67,0	33,0	5,94	6,16	5,08	6,12	6,24	5,86	6,4	4,4	12,2	0,3	0,1	1,6
Serviços Sociais	73.840	86,0	14,0	89.099	81,7	18,3	4,71	4,73	4,54	5,57	5,61	5,39	2,1	1,5	5,3	1,9	1,9	1,9
Serviços Pessoais	58.413	55,2	44,8	84.117	48,1	51,9	1,79	1,73	1,86	2,25	1,99	2,48	4,2	2,6	5,9	2,6	1,6	3,3
RMNatal	302.880	67,6	32,4	384.846	58,0	42,0	3,19	3,39	2,76	3,80	3,90	3,65	2,7	1,0	5,8	2,0	1,6	3,2

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Nota: 1) Indústria de transformação, construção civil e pesada e serviços industriais de utilidade pública. Elaboração do autor.

Com relação aos rendimentos segundo a jornada de trabalho, constata-se que, em 1991, o rendimento médio das pessoas com até 44 horas de jornada, 3,39 salários mínimos, foi superior ao das pessoas com jornada superior àquela, 2,76 salários mínimos. É importante destacar que em três subsetores – *Agropecuária*, *Serviços distributivos* e *Serviços pessoais* – todos marcados por grande participação de conta-própria, as pessoas ocupadas com jornada para além da regular tiveram rendimento médio superior ao das pessoas com jornada padrão. Destacando-se as taxas de crescimento constata-se que as mais elevadas ocorreram nos contingentes com jornada para além do padrão. Assim, no conjunto da Região Metropolitana, o rendimento das pessoas com jornada superior a 44 horas passou a representar aproximadamente 94% do rendimento das pessoas com jornada inferior no ano de 2000, quando, em 1991, representara apenas 81%. Além daqueles já destacados, passou a constar também o subsetor da *Indústria de transformação, construção civil e serviços industriais de utilidade pública*, dentre aqueles em que o rendimento das pessoas com jornada superior à jornada padrão foi maior do que o das pessoas com jornada inferior àquela. O argumento da presença e da ampliação do contingente das pessoas em condição de conta-própria continua válido não somente para os três subsetores anteriormente mencionados, mas também para este último. Além disso, pode ser acrescentado que a remuneração por horário extraordinário constituiu-se em uma alternativa recorrente em substituição à contratação de novos trabalhadores.

O indicador Escolaridade, utilizado para explicitar a qualificação formal no mercado de trabalho, encontra-se apresentado em quatro faixas de escolaridade. As taxas de crescimento dos contingentes integrantes das supracitadas faixas de escolaridade foram as seguintes: 0,2%, 4,8%, 6,3% e 3,9%. Logo, constata-se que para o conjunto da Região Metropolitana, pode-se afirmar, a princípio, que ocorreu melhora da qualificação formal do contingente de pessoas ocupadas, em decorrência do crescimento das quantidades de pessoas com escolaridades de *Básica completa* a

Superior incompleta. Entretanto, é importante destacar que tal melhora ocorreu a partir de uma situação profundamente precária. Basta mencionar que aproximadamente 57% das pessoas ocupadas em 1991 sequer tinham a escolaridade básica completa (oito anos de estudo). No caso das pessoas ocupadas na *Agropecuária*, no mesmo ano, tal participação foi de aproximadamente 93%. Focando a escolaridade mais elevada – *Superior completo* – constata-se que foi nos *Serviços sociais* em que ocorreu a maior proporção de pessoas em tal situação (24,4%). É importante ainda destacar que esta parcela correspondeu a um contingente de aproximadamente 18.000 pessoas, representando, em torno de 65% de todo o efetivo de pessoas ocupadas (pouco mais de 27.800 pessoas) com nível *Superior completo*. Portanto, é possível perceber a grande importância exercida pelo setor público na contratação de pessoas com os maiores níveis de qualificação formal na Região Metropolitana de Natal no início dos anos noventa (Tabela 18).

Tabela 18

Escolaridade - RMNatal (1991 e 2000)

Setores de atividade	Pessoal ocupado										Rendimento médio										Variação média anual (%)									
	1991					2000					1991					2000					Pessoal ocupado					Rendimento médio				
	Total	S-B(2)	BC+MI(3)	MC+SI(4)	SC(5)	Total	S-B	BC+MI	MC+SI	SC	Total	S-B	BC+MI	MC+SI	SC	Total	S-B	BC+MI	MC+SI	SC	Total	S-B	BC+MI	MC+SI	SC	Total	S-B	BC+MI	MC+SI	SC
Agropecuária	22.276	92,8	3,0	1,8	2,4	18.002	84,3	6,0	5,4	4,4	1,26	1,06	2,70	7,62	2,56	1,66	1,20	2,19	4,82	5,78	(2,4)	(3,4)	5,6	10,4	4,5	3,1	1,4	(2,3)	(5,0)	9,6
Indústria Extrativa Mineral	4.427	32,3	11,5	41,8	14,4	1.721	46,1	4,1	35,4	14,4	9,04	2,19	8,53	11,42	17,91	8,45	2,65	4,15	11,71	20,25	(10,1)	(6,4)	(19,8)	(11,7)	(10,1)	(0,8)	2,2	(7,8)	0,3	1,4
Ind. Transf., Const. Civ. e SIUP (1)	67.508	69,8	13,7	12,8	3,7	74.587	59,3	17,0	18,9	4,9	2,36	1,64	2,15	4,31	9,98	2,94	1,89	2,02	4,08	14,59	1,1	(0,7)	3,6	5,6	4,3	2,5	1,6	(0,7)	(0,6)	4,4
Serviços Distributivos	60.193	55,3	18,2	23,3	3,2	89.013	44,5	19,2	31,8	4,5	3,14	2,20	2,90	4,69	9,55	3,81	2,51	3,35	4,81	11,56	4,5	2,0	5,1	8,2	8,6	2,2	1,5	1,6	0,3	2,2
Serviços Produtivos	16.223	28,5	13,2	40,2	18,1	28.308	25,5	15,0	40,3	19,2	5,94	2,03	3,30	6,35	13,12	6,12	1,89	2,91	5,97	14,53	6,4	5,1	8,0	6,5	7,2	0,3	(0,8)	(1,4)	(0,7)	1,1
Serviços Sociais	73.839	25,7	14,1	35,8	24,4	89.098	17,7	13,7	43,7	24,9	4,71	1,76	2,52	3,55	10,77	5,57	1,85	2,55	3,85	12,89	2,1	(2,0)	1,7	4,4	2,4	1,9	0,6	0,2	0,9	2,0
Serviços Pessoais	58.414	77,4	12,0	8,5	2,1	84.117	62,0	17,4	17,2	3,4	1,79	1,30	2,42	4,08	6,91	2,25	1,42	2,30	3,97	8,24	4,2	1,6	8,7	12,8	9,8	2,6	1,0	(0,6)	(0,3)	2,0
RMNatal	302.880	56,6	13,5	20,7	9,2	384.846	45,5	16,1	28,3	10,2	3,19	1,62	2,64	4,50	10,69	3,80	1,83	2,62	4,42	12,71	2,7	0,2	4,8	6,3	3,9	2,0	1,4	(0,1)	(0,2)	2,0

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Notas: 1) Serviços industriais de utilidade pública; 2) Sem ao menos o nível básico (menos de 8 anos de estudo); 3) Básico completo/Médio incompleto (8 a menos de 11 anos de estudo); 4) Médio completo/Superior incompleto (11 a menos de 15 anos de estudo); 5) Superior completo (15 ou mais anos de estudo). Elaboração do autor.

Do exposto, é mais correto afirmar que a composição das pessoas ocupadas em 2000, segundo a escolaridade, expressa uma situação de menor precariedade comparativamente à existente em 1991. De qualquer modo, é importante destacar, que a participação relativa das pessoas ocupadas *Sem ao menos o ensino básico* experimentou, no ano de 2000, considerável redução comparativamente ao ano de 1991, pois neste ano fora de aproximadamente 57%, enquanto naquele de 46%. De outra parte, houve elevação de participação das pessoas com escolaridades mais elevadas. Em que pesem tais modificações, no ano de 2000, pode-se destacar a persistência de ampla participação de pessoas com baixos níveis escolares. Ademais, deve ser destacada a ocorrência de participações muito elevadas de pessoas com *nível escolar inferior ao básico* na *Agropecuária* (84,3%) e na *Indústria de transformação, construção civil e serviços industriais de utilidade pública* (59,3%) e participações relativamente mais moderadas de pessoas

com o *básico completo/médio incompleto* nos *Serviços distributivos* (19,2%) e nos *Serviços sociais* (17,4%), respectivamente. Já as participações das pessoas ocupadas com níveis escolares *médio completo/superior completo* e *superior completo* ocorreram nos *Serviços sociais* (43,7% e 24,9%, respectivamente, nos citados níveis de escolaridade) e nos *Serviços produtivos* (40,3% e 19,2%). É inegável que o nível de complexidade daquilo que se faz “exige” de alguma maneira requisitos diferentes de qualificação. Entretanto, não se podem aceitar determinismos de qualificação vinculados às próprias atividades. Portanto, a melhoria quantitativa dos níveis de escolaridade, embora partindo de situação excessivamente precária, acabou traduzindo-se em melhora do indicador de qualificação formal (escolaridade) no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal, pelo fato de existirem pessoas com maiores requisitos de escolaridade disponíveis para participarem deste mercado. Também não tem sentido supor que a qualificação se constitui em “fator determinante” da ocupação. Na realidade, é a expansão da atividade econômica a partir do consumo e do investimento que propicia as oportunidades de ocupação que tendem a ser assumidas, a princípio, por aqueles que detêm os ‘melhores requisitos’ para tal – dentre os quais os de qualificação.

Com relação à variável rendimento médio, constata-se que os níveis existentes mantiveram relação positiva com os níveis de escolaridade tanto em 1991 quanto em 2000. De qualquer modo, tomando-se o rendimento médio das pessoas *Sem ao menos o nível básico*, constata-se ao longo do período a ocorrência de uma maior aproximação entre aquele rendimento médio e o das pessoas com níveis de escolaridade *Básico completo/Médio incompleto* e *Médio completo/Superior incompleto* e maior distanciamento com o rendimento médio das pessoas com nível escolar *superior completo*. No ano de 1991, os rendimentos médios dos três níveis de escolaridade foram superiores ao nível mais baixo em 63%, 178% e 560% e passaram a ser de 43%, 142% e 595%, respectivamente, no ano de 2000. Tal comportamento dos rendimentos foi decorrente dos decréscimos dos rendimentos médios das pessoas com os níveis educacionais intermediários e dos acréscimos dos níveis diferenciados das pessoas posicionadas nos níveis educacionais mais baixo e mais alto.

Com relação aos rendimentos médios vigentes em 2000, no que concerne ao *nível educacional mais elevado*, certamente o valor bem mais elevado em comparação ao do nível congênere em 1991 e aos demais níveis educacionais decorreu, no caso dos trabalhadores, da demanda por força de trabalho para ocupar postos de trabalho com maiores requisitos de complexidade e qualificação e com pagamento de rendimentos (salários) mais elevados.

Quanto aos *níveis educacionais intermediários*, apresentaram, em alguns subsetores e no total a Região Metropolitana, declínio dos rendimentos, em boa medida pela grande oferta de força de trabalho que se constituiu em elemento de pressão dos salários no sentido do rebaixamento. Em relação ao contingente da ocupação sem ao menos o nível educacional básico, o incremento mais acelerado do rendimento médio deveu-se, certamente, a uma presença relativamente elevada de pessoas atuando por conta própria que, embora a custo de maior esforço, traduzido em maior jornada e da recorrência a ajuda de outros membros da família, lograram maiores incrementos de rendimentos comparativamente aos assalariados.

Por fim, aborda-se a dimensão *direitos sociais*. Com base na Tabela 19, verifica-se que, no ano de 1991, 57,5% das quase 303 mil pessoas ocupadas foram *contribuintes à previdência pública*. Considerando-se que a quantidade de trabalhadores (228.714 pessoas) correspondeu a 75,5% do total das pessoas ocupadas, pode-se afirmar que essa proporção dos *contribuintes à previdência* foi relativamente baixa. Além disso, é importante destacar que as menores taxas de *contribuição à previdência pública* ocorreram na *Agropecuária*, 15,4%, e nos *Serviços pessoais*, 27,4%, e a mais elevada nos *Serviços sociais*, 86,7%, donde torna-se claro que a grande incidência de trabalho em condição de *conta-própria* em situação de precariedade associa-se a baixo índice de contribuição à previdenciária oficial e que a maior presença do setor público também encontra-se associada a maior nível da citada contribuição.

Tabela 19

Contribuição à Previdência Pública - RMNatal (1991 e 2000)

Setores de atividade	Pessoal ocupado						Rendimento médio						Variação média anual (%)					
	1991			2000			1991			2000			Pessoal ocupado			Rendimento médio		
	Total		Não contribuinte	Total		Não contribuinte	Total		Não contribuinte	Total		Não contribuinte	Total		Não contribuinte	Total		Não contribuinte
	Total	Contribuinte	contribuinte	Total	Contribuinte	contribuinte	Total	Contribuinte	contribuinte	Total	Contribuinte	contribuinte	Total	Contribuinte	contribuinte	Total	Contribuinte	contribuinte
Agropecuária	22.276	15,4	84,6	18.002	22,7	77,3	1,26	2,05	6,13	1,66	2,87	1,30	(2,4)	2,0	17,0	3,1	3,8	1,7
Indústria Extrativa Mineral	4.428	79,3	20,7	1.720	61,3	38,7	9,04	10,91	0,48	8,45	12,74	1,66	(10,1)	(12,6)	(17,0)	(0,7)	1,8	(1,2)
Ind. Transf., Const. Civ. e SIUP (1)	67.508	61,7	38,3	74.586	57,7	42,3	2,36	2,70	1,12	2,94	3,54	2,13	1,1	0,4	(3,1)	2,5	3,1	1,8
Serviços Distributivos	60.193	53,8	46,2	89.014	48,5	51,5	3,14	3,74	2,11	3,81	5,00	2,70	4,5	3,3	4,0	2,2	3,3	1,1
Serviços Produtivos	16.221	80,6	19,4	28.308	59,8	40,2	5,94	6,31	1,06	6,12	7,28	4,39	6,4	3,0	(1,6)	0,3	1,6	0,0
Serviços Sociais	73.840	86,9	13,1	89.099	86,1	13,9	4,71	5,04	1,05	5,57	6,10	2,29	2,1	3,4	(15,7)	1,9	2,3	(2,6)
Serviços Pessoais	58.413	27,4	72,6	84.117	37,7	62,3	1,79	2,76	3,77	2,25	3,04	1,77	4,2	8,0	14,2	2,6	1,1	2,5
RMNatal	302.879	57,5	42,5	384.846	56,3	43,7	3,19	4,15	1,63	3,80	4,99	2,27	2,7	3,0	0,1	2,0	2,0	2,2

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Nota: 1) Indústria de transformação, construção civil e pesada e serviços industriais de utilidade pública. Elaboração do autor.

A situação acima exposta foi modificada no caso dos *contribuintes* a uma taxa de 2,5% e no caso dos *não contribuintes* a uma taxa de 3,0% ao ano no conjunto da Região Metropolitana. No âmbito dos subsetores, as variações apresentaram grande dispersão. A taxa dos *contribuintes* variou de -12,6%, na *Indústria extrativa mineral*, a 8,0% ao ano, nos *Serviços pessoais*. No caso

dos *não contribuintes* a variação foi de -3,5%, na *Indústria extrativa*, a 15,5%, nos *Serviços sociais*. A consequência de tais dinâmicas foi a ocorrência de uma redução da taxa de pessoas ocupadas *contribuintes* para 56,3% e, por conseguinte, a elevação da proporção dos *não contribuintes* para 43,7%. Então, constata-se que ao longo dos anos noventa houve redução da *taxa de contribuição à previdência pública*, portanto significando a ocorrência de precarização da dimensão dos *direitos sociais* e sinalizando restrições ao caráter universal da *previdência pública*. Apenas na *Agropecuária* e nos *Serviços pessoais* ocorreram elevações das taxas de contribuintes à previdência pública, no ano 2000, ainda assim, muito baixas – sendo de aproximadamente 23% e de 38% nos respectivos subsetores. No caso dos *Serviços sociais*, a citada taxa permaneceu praticamente inalterada, enquanto nos demais subsetores ocorreu declínio das respectivas taxas de contribuição.

No que diz respeito ao rendimento médio, verificou-se que no caso dos *contribuintes* um valor muito superior ao dos *não contribuintes* tanto no início quanto no final do período estudado. Igual processo ocorreu também no âmbito de todos os subsetores de atividade econômica. Tal comportamento foi decorrente do fato de que a taxa de *contribuintes* da previdência pública foi mais elevada que a dos ocupados em *relação formal*, pelo fato de que além dos trabalhadores, integrantes de outras posições na ocupação – em particular conta-própria – também foram contribuintes. De qualquer modo, é importante destacar que o rendimento médio dos não contribuintes, embora tenham permanecido abaixo do rendimento dos contribuintes, cresceu a taxa um pouco superior.

Procedendo-se a uma apreciação geral sobre a qualidade no mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal, com base nos indicadores que expressam as quatro dimensões supracitadas, pode-se, partindo-se da constatação da piora desses indicadores, afirmar que, ao longo da década de noventa, houve aprofundamento do grau de precarização do mercado de trabalho. Na realidade, embora este mercado de trabalho como qualquer outro, apresente as suas peculiaridades, é inegável que o processo de precarização teve curso generalizado em todo o país. Entretanto, no caso em estudo tal precarização ocorreu em contexto de crescimento econômico e das ocupações em ritmo elevado comparativamente à unidade federativa e à Grande Região à qual pertence, bem como a muitas outras Regiões Metropolitanas e ao próprio país.

Constituíram-se em condicionantes do processo de precarização no caso específico, a existência de persistente excedente de força de trabalho que encontrava-se em situação de desemprego ou em situação de inatividade pela impossibilidade de incorporação à força de

trabalho efetivamente atuante, em decorrência do ritmo de crescimento da atividade econômica e da acumulação, nos marcos da estrutura de distribuição dos instrumentos e objetos utilizados para a produção ou a prestação de serviços. Pode-se ainda acrescentar a ocorrência, em âmbito nacional, de mudanças na legislação que flexibilizaram a alocação e a remuneração da força de trabalho e o afastamento paulatino do Estado na mediação dos embates entre patrões e empregados em contexto econômico adverso a estes últimos. Deve ser acrescentado que ao longo da década de noventa houve uma severa derrota do sindicalismo combativo em todo o país, tendo tal processo ocorrido no Rio Grande do Norte e muito mais fortemente na Região Metropolitana de Natal. Entretanto, os dados censitários não apresentam informações que permitam calcular a taxa de sindicalização em âmbito municipal e, portanto, em Regiões Metropolitanas. Portanto, considerando-se a grande concentração produtiva, demográfica e da população ocupada na Região Metropolitana de Natal no contexto do Rio Grande do Norte, é lícito supor que a trajetória apresentada pela taxa de sindicalização nesta unidade federativa foi semelhante à ocorrida na Região Metropolitana, sendo que neste caso, com impacto mais acentuado. Nesse caso, é razoável supor que, à exceção dos subsetores da *Agricultura* e da *Indústria extrativa mineral*, a parcela dos sindicalizados presente nesta Região Metropolitana, comparativamente ao Rio Grande do Norte, foi ainda mais expressiva do que no caso das variáveis anteriormente mencionadas. Destaca-se que as informações sobre a quantidade de pessoas ocupadas sindicalizadas no Rio Grande do Norte foram geradas a partir dos microdados das Pesquisas Nacionais por Amostra Domicílio (PNADs) de 1992 e 1999, pela vizinhança destes anos com os tomados como referência no presente estudo. Os contingentes sindicalizados nos anos mencionados foram de 168.791 e 150.239 pessoas e suas taxas de 17,1% e 14,2%, respectivamente. Na realidade, não restam dúvidas de que a taxa de sindicalização presente no Rio Grande do Norte foi muito baixa no ano de 1991 e muito mais ainda no ano de 2000. Assim, supondo-se que a quase totalidade das pessoas sindicalizadas no Rio Grande do Norte encontram-se na Região Metropolitana de Natal é razoável também supor que tenha ocorrido grande redução da taxa de sindicalização nesta Região Metropolitana, indicando desmobilização dos trabalhadores para fazer face ao enfrentamento patronal. Portanto, foram todos esses fatores conjugados os responsáveis pela acentuação da deterioração ocorrida no já precário mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal desde o início dos anos noventa.

4.5 A estrutura ocupacional da Região Metropolitana de Natal segundo a perspectiva de posições e segmentos de classes sociais

No presente item da pesquisa, é empreendido estudo dos integrantes do mercado de trabalho, com base nos microdados dos Censos Demográficos, sob a perspectiva das posições e dos segmentos de classe.

Coerentemente com a orientação teórica da pesquisa, tendo como âncoras Marx e autores marxistas, a opção foi por tomar como tipologia de referência a utilizada por Santos (2002)¹⁵. Conforme abordado no item 1.3, o autor baseou-se em estudos elaborados por Erik Olin Wright para proceder a organização dos dados das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNADs) de 1981 e 1996. Porém, como o estudo ora desenvolvido baseia-se nos Censos Demográficos, foi necessário fazer uso adicional do trabalho desenvolvido pela Comissão Nacional de Classificação (CONCLA) – criada para o monitoramento, definição de normas de utilização e padronização das classificações estatísticas nacionais – para efetuar a sistematização das informações alusivas ao ano de 2000, uma vez que, nesse ano, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) utilizou novas classificações para as atividades econômicas e as ocupações. Por conseguinte, foi necessário observar se ocorreu desagregação ou agregação das ocupações constantes no Censo Demográfico de 1991 para promover a distribuição das pessoas ocupadas segundo os segmentos de classe¹⁶.

É verdade que as pessoas desde o nascimento encontram-se implicadas em diferenciações sociais e, portanto, integram distintas classes sociais. Por esse motivo, Santos (2002) apresentou dois mapeamentos de posições de classe. Em um deles posicionou o indivíduo ativo e ocupado no mercado de trabalho e em outro considerou as pessoas de referência das famílias. Na presente pesquisa, por se tratar de uma versão da tipologia com o propósito de integrar um estudo sobre o mercado de trabalho, a opção foi feita apenas pelo posicionamento das pessoas ativas e ocupadas no mercado de trabalho nos períodos de referência dos Censos Demográficos.

¹⁵ Ver SANTOS, José Alcides Figueiredo. **Estrutura de posições de classe no Brasil**: mapeamento, mudanças e efeitos na renda. Belo Horizonte: Editora da UFMG; Rio de Janeiro: IUPERJ, 2002.

¹⁶ A difusão dos microdados dos Censos Demográficos tem motivado a realização de estudos, abordando a estrutura ocupacional nas áreas metropolitanas do Brasil, tendo o “Observatório das Metrópoles” assumido importante posição nesta discussão. Por esse motivo, vale destacar que o “Observatório” desenvolveu uma tipologia socioocupacional para o estudo dos grandes espaços urbanos brasileiros a partir dos microdados dos Censos Demográficos tendo como referências teóricas Pierre Bordieu, Max Weber e Henri Lefebvre. Essa tipologia socioocupacional é composta por oito agrupamentos que resultam da agregação de vinte e quatro categorias ocupacionais que, por sua vez, são resultantes do agrupamento dos grupos ocupacionais constantes dos Censos Demográficos.

O critério norteador utilizado para a localização das pessoas segundo a posição e os segmentos de classes foi o controle de ativos produtivos, sendo estes entendidos como “*fatores ou recursos produtivos geradores de renda*” (SANTOS, 2002, p. 43). Na realidade, os ativos podem ser redefinidos como fatores que possibilitam participar do processo de produção ou de prestação de serviços e da apropriação da renda gerada em um período de referência.

As categorias que expressam as posições na ocupação, tal como afirmou Santos (2002) referindo-se às informações das PNADs e Censos Demográficos, dizem respeito a formas históricas da divisão do trabalho em sociedades capitalistas. Partindo-se desta constatação, as posições de empregador, conta-própria e empregado são tomadas como posições básicas para a construção da tipologia de posições e segmentos de classe. Além de tais posições, considera-se também o controle sobre os ativos – de capital, de ordem organizacional, de qualificação ou com fundamento no trabalho ‘simples’ –, que permitem participação na produção e na prestação de serviços, bem como a participação da distribuição da renda.

Com base em tais critérios, os grupos ocupacionais constantes dos Censos Demográficos de 1991 e de 2000 foram distribuídos por vinte segmentos de classe¹⁷. A posição de *Empregador* foi definida pelo controle de ativos de capital que permitem empregar pessoas. O segmento dos *Grandes empregadores* compreende os detentores de grandes aportes de capital, implicando comando sobre uma grande quantidade de trabalhadores. O segmento dos *Pequenos empregadores mais capitalizados* é composto por empregadores que detêm aportes menores de capitais, mas que permitem viver apenas do trabalho de outrem. Por sua vez, os *Pequenos empregadores menos capitalizados* são detentores de aportes ainda menores de capital e geralmente envolvem-se diretamente com as atividades nas quais atuam na condição de empreendedores pelo fato de não conseguirem viver exclusivamente do trabalho de outras pessoas.

A posição de *Auto-empregado*, identificada normalmente com a ocupação na condição de conta-própria, dada a grande diversidade de atividades desenvolvidas em tal condição foi segmentada, a princípio, levando-se em consideração o fato de os conta-própria serem detentores ou não de “ativos de qualificação”. Os detentores de ativos de qualificação credenciada foram classificados como *auto-empregados especialistas* e os não detentores, a princípio classificados como auto-empregados não especialistas em atividades rurais e urbanas. Os primeiros foram

¹⁷ Destaca-se que são 381 e 510, as quantidades de grupos ocupacionais constantes, respectivamente, dos Censos Demográficos de 1991 e 2000.

classificados como *Auto-empregados na agropecuária* pelo fato de se envolverem diretamente com essas atividades. Os auto-empregados urbanos foram definidos com base nos “aportes de capital” que detinham, por isso foram classificados em *Auto-empregados capitalizados* e *auto-empregados descapitalizados*.

A condição de *Trabalhador* é assumida pelos que atuam como empregados. Trata-se de um agrupamento muito heterogêneo no que concerne aos fatores que propiciam a participação na produção e na prestação de serviços e, por conseguinte, na apropriação da renda. Uma parcela dos empregados é detentora de “ativos organizacionais”, o que permite o exercício de autoridade em ambiente empresarial, por delegação dos efetivos mandatários, ou em instituições públicas. Logo, esse conjunto é integrado por trabalhadores que atuam como *Dirigentes do setor privado* ou como *Dirigentes do setor público*. É verdade que cada um desses segmentos é passível de nova segmentação, considerando-se a natureza do cargo ou função exercida ou em decorrência de qualificação credenciada.

Parte do contingente dos trabalhadores tem participação na produção ou prestação de serviços, fundamentalmente, em decorrência do fato de deterem ativos de qualificação. Os detentores de qualificação credenciada, “*qualificações escassas*” ou que dominam “*sistemas peritos*” foram considerados como *Trabalhadores especialistas* (SANTOS, 2002, p. 95). Um outro grupo com inserção ‘produtiva’ baseada em ativo de qualificação é o dos *Trabalhadores qualificados*. Entretanto, embora não sejam detentores de qualificações credenciadas, caracterizam-se por constituírem uma força de trabalho com maior grau de complexidade comparativamente aos segmentos em atividades consideradas menos complexas.

Os *trabalhadores manuais* caracterizam-se por serem destituídos de meios de produção e de ativos em qualificação bem como por assumirem posição subordinada na estrutura de poder nos estabelecimentos em que atuam. Constituem uma aproximação do contingente de trabalhadores proletarizados. No presente estudo, foram classificados como *Trabalhadores manuais na agropecuária*, *Trabalhadores manuais na indústria* e *Trabalhadores manuais ou em funções subalternas nos serviços*.

Os *Trabalhadores não manuais de rotina* exercem ocupações de natureza elementar e que não requerem necessariamente formação educacional com nível elevado, tendo, por isso, na sua composição participações relevantes de trabalhadores envolvidos com atividades administrativas rotineiras e professores que atuam na base do sistema educacional. Diversamente, os

Trabalhadores não manuais de rotina mais graduados distinguem-se pelo nível educacional mais elevado e pelo exercício de funções de confiança fazendo jus, normalmente, a gratificações.

O segmento dos *Trabalhadores domésticos* tem como característica básica o envolvimento com a ‘produção’ de valores de uso para pessoa física ou família frequentemente, embora não exclusivamente, em ambiente domiciliar.

Aborda-se, finalmente, o segmento dos *Trabalhadores não remunerados*. Na realidade, este segmento de trabalhadores não tem função definida no contexto da divisão do trabalho, apesar da forte recorrência e ampliação na contemporaneidade. É verdade que os trabalhadores não remunerados podem atuar em ajuda a pessoas na condição de empregador, de auto-empregado ou trabalhador, porém a atuação mais recorrente tem sido em ajuda a auto-empregados, em atividades agropecuárias ou urbanas em situação de precariedade, com vistas à obtenção da renda familiar, razão pela qual não são remunerados.

A breve retomada dos procedimentos centrais que nortearam a construção da tipologia de classes foi realizada com o propósito de situar o leitor quanto à sistematização dos dados sobre a estrutura de posições e segmentos de classe. Portanto, pode-se proceder à abordagem específica do objeto de investigação do presente item do estudo.

Pelos dados constantes da Tabela 20, constata-se que de 1991 a 2000 ocorreu uma pequena modificação na estrutura das posições de *Empregadores*, *Auto-empregados* e *Trabalhadores* na Região Metropolitana de Natal. A quantidade de *Empregadores* passou de 8.208 para 10.734 pessoas e a participação relativa de 2,7% para 2,8% dos respectivos quantitativos nos anos de 1991 e 2000. Constata-se que enquanto o número de empregadores cresceu a uma média de 3,1%, o rendimento médio deste contingente cresceu a uma média de 7,8% ao ano – tendo o rendimento médio passado de 11,0 para 21,5 salários mínimos mensais¹⁸.

O quantitativo dos *Auto-empregados* passou de 63.661 para 83.028 pessoas e as participações relativas de 21,0% para 21,6%. O crescimento do número de pessoas foi de 3,0%, logo muito próximo da taxa de crescimento do número de empregadores, porém o rendimento médio cresceu apenas 3,6% ao ano, por isso o rendimento médio passou de 2,7 para 3,7 salários mínimos.

¹⁸ Ver Apêndices 6 e 7 intitulados Tipologias de posições e segmentos de classe – 1991 e 2000.

Tabela 20

Tipologia de posições e segmentos de classe - RMNatal (1991 e 2000)

Posições/segmentos de classe	Pessoal ocupado				Rendimento médio (R\$ 1º ago 2000)		Variação no período (%)	
	1991		2000		1991	2000	Pessoal ocupado	Rendimento médio
	Quantidade	%	Quantidade	%				
Empregadores	8.208	2,7	10.734	2,8	10,99	21,52	3,1	7,8
Grandes empregadores	2.031	0,7	2.028	0,5	16,93	41,33	(0,0)	10,5
Pequenos empregadores mais capitalizados	3.995	1,3	4.453	1,2	9,44	22,85	1,2	10,4
Pequenos empregadores menos capitalizados	2.183	0,7	4.254	1,1	8,28	10,68	7,8	2,9
Auto-empregados	63.661	21,0	83.028	21,6	2,66	3,65	3,0	3,6
Auto-empregados na agropecuária	7.461	2,5	5.900	1,5	1,62	1,69	(2,6)	0,5
Auto-empregados urbanos descapitalizados	35.535	11,7	43.843	11,4	1,12	1,19	2,4	0,6
Auto-empregados urbanos capitalizados	19.621	6,5	29.544	7,7	5,17	6,15	4,7	2,0
Auto-empregados especialistas	1.044	0,3	3.742	1,0	15,26	15,84	15,4	0,4
Trabalhadores	231.011	76,3	291.083	75,6	3,05	3,19	2,6	0,5
Trabalhadores - dirigentes do setor privado (credenciados)	1.456	0,5	2.214	0,6	15,52	13,33	4,8	(1,7)
Trabalhadores - dirigentes do setor privado (não credenciados)	6.006	2,0	5.950	1,5	5,67	5,81	(0,1)	0,3
Trabalhadores - dirigentes do setor público (credenciados)	1.648	0,5	1.122	0,3	13,89	17,47	(4,2)	2,6
Trabalhadores - dirigentes do setor público (não credenciados)	1.365	0,5	840	0,2	6,74	8,35	(5,3)	2,4
Trabalhadores especialistas	9.373	3,1	12.994	3,4	13,61	14,48	3,7	0,7
Trabalhadores qualificados	16.128	5,3	32.981	8,6	5,69	5,16	8,4	(1,1)
Trabalhadores manuais na agropecuária	13.501	4,5	7.799	2,0	0,93	1,22	(6,0)	3,2
Trabalhadores manuais na indústria	41.673	13,8	45.254	11,8	1,75	1,69	0,9	(0,4)
Trabalhadores manuais/funções subalternas nos serviços	70.876	23,4	92.098	23,9	2,15	2,14	3,0	(0,1)
Trabalhadores não manuais de rotina	35.268	11,6	38.085	9,9	2,69	2,71	0,9	0,1
Trabalhadores não manuais mais graduados	8.353	2,8	13.682	3,6	5,61	4,49	5,7	(2,5)
Trabalhadores domésticos	23.068	7,6	30.457	7,9	0,78	1,00	3,2	2,9
Trabalhadores sem remuneração	2.298	0,8	7.607	2,0	-	-	14,4	-
Total	302.880	100,0	384.845	100,0	3,19	3,80	2,7	2,0

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991 e 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

No caso dos *Trabalhadores*, o contingente passou de 231.011 para 291.083 pessoas e a participação relativa de 76,3% para 75,6%. As taxas de crescimento no período foram de 2,6%, no caso do quantitativo das pessoas, e de apenas 0,5% ao ano, no caso do rendimento médio, de modo que este passou de 3,1 para 3,2 salários mínimos mensais, aproximadamente. Em que pese o dinamismo do mercado de trabalho no período, contata-se a ocorrência de uma relativa estabilidade no que concerne às participações das posições de classe dos empregadores, auto-empregadores e dos trabalhadores. De outra parte, ocorreram modificações acentuadas nos rendimentos médios dos três agrupamentos de pessoas ocupadas. Enquanto o rendimento médio

cresceu em todo o período apenas 19,1%, no caso do *Auto-empregados* o crescimento foi de 37,2% e no dos *Empregadores* foi de 95,8%, demonstrando que o grande dinamismo ocorrido no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal, comparativamente ao Rio Grande do Norte e ao Brasil, teve nos *Empregadores* os maiores ganhadores.

Com vistas à obtenção de uma compreensão mais acurada da estrutura de classe durante a década de noventa, procede-se a segmentação das três posições já aludidas. O segmento dos *Grandes empregadores* permaneceu inalterado durante toda a década de noventa em torno de 2.030 pessoas. Por esse motivo, sua participação relativa oscilou de 0,7% para 0,5% de 1991 a 2000.

É necessário destacar a impossibilidade de operacionalizar a quantidade dos *Grandes empregadores* segundo o critério do emprego de 100 ou mais pessoas, conforme realizado no capítulo 3, em decorrência de limitações nos Censos. Logo, os grandes empregadores estão representados no grupo dos que empregaram 10 ou mais pessoas em 1991 e 11 ou mais pessoas no ano de 2000. Certamente, não restam dúvidas quanto à diminuta parcela que o segmento dos grandes empregadores representou da população ocupada na Região Metropolitana de Natal a exemplo do que ocorreu em meados da década de noventa na pesquisa realizada por Santos (2002).

A permanência quantitativa do segmento dos grandes empregadores revela, de certo modo, a existência de “barreiras à entrada” nesse grupo, sendo o óbice fundamental o controle de ativos de capital que se traduz em propriedade rural ou em fábricas, estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços diversos. É importante destacar que não é possível identificar nos Censos quem foram os integrantes do agrupamento em pauta. Entretanto, é razoável supor que, apesar da dificuldade de ingresso, não existem barreiras intransponíveis para ingresso no restrito grupo dos grandes empregadores, logo o grupo deve ter experimentado pequena modificação nos seus integrantes, ao longo do período em estudo.

No que concerne aos rendimentos, constata-se que os *Grandes empregadores* constituíram o segmento de classe que recebeu os maiores valores nos dois anos, bem como obteve os maiores acréscimos desta variável no período. O rendimento médio passou de quase 17, em 1991, para pouco mais de 41 salários mínimos mensais, em 2000, implicando numa taxa de crescimento de 10,5% ao ano, e de 144% em todo o período, colocando os grandes empregadores na situação de maiores beneficiários na divisão da renda gerada na Região Metropolitana de Natal na década de noventa. Este resultado foi, certamente, decorrente de uma

expansão econômica relativamente acelerada, mas também da existência de grande contingente de desempregados e de um excedente estrutural de força de trabalho em âmbito local, bem como de um ambiente institucional e político pouco propício ao exercício de ações reivindicatórias por parte dos trabalhadores em âmbito nacional com fortes rebatimentos locais.

É importante ainda ser destacado, pondo em foco apenas o último ano do período estudado (2000), que, no plano dos subsetores de atividade, as maiores participações relativas dos grandes empregadores ocorreram nos *Serviços distributivos* (35,7%) e na *Indústria de transformação, construção civil e pesada e serviços de utilidade pública* (20,4%), enquanto as menores freqüências ocorreram na *Agropecuária* (5,9%) e na *Indústria extrativa mineral* (1,1%). Tais dados denotam que as atividades urbanas constituíram-se no *locus* privilegiado de acumulação de riqueza, no período em pauta, comparativamente às atividades não urbanas. De qualquer modo, estas não podem ser consideradas desprezíveis a se avaliar pela parcela dos grandes empregadores nesse subsetor, uma vez que se trata do espaço com o maior nível de urbanização no Rio Grande do Norte.

Os demais empregadores foram divididos em *Pequenos empregadores mais capitalizados* e *Pequenos empregadores menos capitalizados*. Foram considerados como mais capitalizados os que empregaram de 3 a 9, em 1991, e que empregaram de 3 a 10, em 2000 e considerados menos capitalizados, em ambos os anos, os que empregaram 1 ou 2 pessoas. Esclarece-se que os grupos não foram rigorosamente os mesmos nos dois anos, em decorrência da forma como os dados encontram-se organizados nas fontes da pesquisa. A idéia de segmentação dos pequenos empregadores teve como propósito separar os empregadores que não têm condições de viver exclusivamente do trabalho de outrem – os pequenos empregadores menos capitalizados – e, por isso, têm que trabalhar, dos que têm menos necessidade de trabalhar, uma vez que os aportes de capitais permitem comando sobre uma quantidade maior de trabalhadores, permitindo viver do trabalho destes.

Os *Pequenos empregadores mais capitalizados* experimentaram uma taxa de crescimento relativamente baixa no seu contingente e, por isso, perderam importância relativa, passando de 1,3%, em 1991, para 1,2% das pessoas ocupadas em 2000. Por sua vez, os *Pequenos empregadores menos capitalizados* experimentaram considerável incremento e tiveram a participação ampliada de 0,7% para 1,1%. No que concerne ao rendimento médio, observa-se que enquanto, no período, o crescimento no caso dos *Pequenos empregadores menos capitalizados* foi de 29%, no caso dos *mais capitalizados* foi de aproximadamente 142%. Dado que

comparativamente aos demais segmentos de classe, os primeiros experimentaram um dos maiores incrementos do rendimento médio, o citado segmento de classe manteve o sétimo maior rendimento médio em ambos os anos, enquanto os segundos passaram do sexto, em 1991, para o segundo maior rendimento em 2000.

No que concerne aos subsetores, a atuação dos pequenos empregadores – mais e menos capitalizados – ocorreu principalmente nos *Serviços distributivos* e nos *Serviços pessoais*. No que se refere às ocupações, constata-se que os *Pequenos empregadores mais capitalizados* distribuíram-se por 49 e os *Pequenos empregadores menos capitalizados* por 37 grupos ocupacionais, porém 68,4% dos casos do primeiro segmento ocorreram em apenas dois grupos – Dirigentes de empresas (empregadores com mais de 5 empregados) e Gerentes de produção e operações – e 67,4% dos casos do segundo segmento em apenas um grupo – Gerentes de produção e operações.

Embora os dados dos Censos não possibilitem demonstração, é razoável supor que parte do crescimento do número de pequenos empregadores tenha ocorrido em decorrência da privatização de empresas públicas e da entrada em vigor de planos de demissão voluntária no setor público, possibilitando aportes mínimos de capitais para o início de atividades econômicas, em um ambiente ideológico de ascensão do ‘empreendedorismo’. Na realidade, os resultados acima são reveladores de que o conjunto dos empregadores com controle dos maiores aportes de capital – grandes empregadores e pequenos empregadores mais capitalizados – foram os maiores ganhadores na luta pela renda gerada na Região Metropolitana de Natal na década de noventa, em decorrência do ambiente mais favorável aos mesmos comparativamente ao conjunto dos trabalhadores.

A análise da posição dos auto-empregados é iniciada pelo segmento dos *auto-empregados especialistas* ou detentores de ativos de qualificação credenciada. Trata-se do segmento que aglutina os ‘profissionais liberais típicos’, mas incorpora também os detentores de conhecimentos técnicos que constituem perícia em novas atividades econômicas.

O segmento dos *Auto-empregados especialistas* foi, dentre todos os segmentos de classe, aquele em que ocorreu o maior crescimento de integrantes no período 1991/2000. No período como um todo, o crescimento desse contingente foi de 258,2%, ou o equivalente a 15,4% ao ano, de modo que a participação no total das pessoas ocupadas passou de 0,3% para 1,0%, ou seja, embora se trate de uma participação relativamente baixa, é necessário considerar que a expansão no período foi muito expressiva. No tocante ao nível do rendimento médio, é importante ressaltar

que embora o crescimento ao longo do período estudado tenha sido muito baixo, o seu nível no ano de 1991 foi superior ao dos dois segmentos de pequenos empregadores e no ano de 2000 foi ainda superior ao do segmento dos pequenos empregadores menos capitalizados. Desse modo, parece inquestionável a importância da posse das qualificações credenciadas para a participação dos seus integrantes na repartição da renda.

No ano de 2000, a participação dos grupos ocupacionais na composição do segmento dos *Auto-empregados especialistas* revela que este foi integrado majoritariamente por tradicionais integrantes de profissões liberais: Advogados (23,1%), Cirurgiões-dentistas (17,9%), Contadores e auditores (15,1%) e Médicos (11,2%). Os grupos Arquitetos e Engenheiros civis e afins representaram 5,7% e 4,9%, respectivamente, dos integrantes do segmento. Vale ainda destacar que grupos ocupacionais vinculados às atividades econômicas mais recentes, tais como Técnicos em programação, Analistas de sistemas, Programadores de informática e Técnicos em operação de computadores representaram conjuntamente 6,1% do total dos integrantes do segmento dos auto-empregados, sendo que mais de 70% dessa participação concentrou-se no primeiro grupo.

Os não detentores de ativos de qualificação credenciada foram classificados, inicialmente, em auto-empregados não especialistas em atividades rurais ou urbanas. A princípio, são enfocados os *Auto-empregados na agropecuária*.

Os *Auto-empregados na agropecuária* tiveram o seu quantitativo diminuído à taxa de 2,6% ao ano, uma das piores dentre os vinte segmentos, implicando numa perda de posição relativa de 2,5% para 1,5% no total da ocupação. No que concerne ao rendimento médio, constatou-se um acréscimo de 0,5% ao ano, de modo que foi atingido o nível de 1,7 salário mínimo no ano de 2000, dando clara indicação da situação de precariedade das atividades exercidas pelos *Auto-empregados na agropecuária*. É importante destacar que, em 2000, 71,0% do total das ocupações deste segmento de classe corresponderam ao grupo ocupacional Produtores agrícolas e 19,7% ao grupo Pescadores e caçadores, tendo sido os grupos de atividade que mais ocuparam pessoas na condição de auto-empregados na agropecuária os seguintes: Cultivos agrícolas mal especificados (33,6%), Pesca e serviços relacionados (18,3%), Cultivo de outros produtos de lavoura temporária (10,9%), Cultivo de mandioca (8,7%), Cultivo de hortaliças, legumes e outros produtos da horticultura (7,5%).

Os auto-empregados urbanos foram definidos em função dos diferentes aportes de capital, por isso foram classificados em *Auto-empregados descapitalizados* e *Auto-empregados capitalizados*. Foram considerados *descapitalizados* os auto-empregados com rendimento médio

inferior a dois salários mínimos mensais. Esse procedimento foi adotado levando-se em consideração o fato de que se um auto-empregado auferir tal rendimento e tem esposa e dois filhos, o valor da renda média familiar per capita será inferior a $\frac{1}{2}$ salário mínimo que é considerado o valor monetário que constituiu a ‘linha da pobreza’ no período em estudo. Os que auferiram rendimentos superiores a dois salários mínimos foram considerados capitalizados. O que sustenta tal procedimento é a hipótese de que o nível dos rendimentos dos auto-empregados não especialistas encontra-se relacionado aos distintos aportes de capitais - que se traduzem na existência de instalações mais adequadas para a atividade de produção ou de prestação de serviços.

Os *Auto-empregados empregadores descapitalizados* e os *Auto-empregados capitalizados* tiveram os seus contingentes acrescidos às taxas de 2,4% e 4,7%, respectivamente, no período 1991/2000, por isso o primeiro segmento teve sua participação reduzida de 11,7% para 11,4% e o segundo a sua elevada de 6,5% para 7,7% nos citados anos. Vale destacar que se o segmento dos *capitalizados* apresentou maior dinamismo e a sexta participação relativa, o dos *descapitalizados*, em decorrência do dinamismo e do grande contingente de pessoas, teve mantida a terceira participação relativa, reforçando a situação de precariedade pré-existente na Região Metropolitana de Natal.

No que concerne aos rendimentos dos auto-empregados, constata-se que os incrementos ocorridos no período e os seus níveis médios reforçam também a constatação da situação de precariedade dos *descapitalizados* e de que os maiores aportes de capital constituíram-se em condição fundamental para a melhor situação apresentada pelos *capitalizados*, pois o rendimento médio deste segmento fora de 4,6, em 1991, e passou para 5,2 vezes, em 2000, o valor do rendimento médio daquele segmento.

Em relação aos subsetores, a atuação dos auto-empregados – *descapitalizados* e *capitalizados* – ocorreu principalmente nos *Serviços distributivos* e nos *Serviços pessoais*. No que diz respeito às ocupações, constata-se que os *descapitalizados* distribuíram-se por 133 e os *capitalizados* por 129 grupos ocupacionais, porém, 51,1% dos casos do primeiro segmento concentraram em apenas cinco grupos ocupacionais e 57,0% dos casos do segundo segmento ocorreram em apenas sete grupos. Vale destacar que quatro grupos ocupacionais foram comuns aos dois segmentos – Trabalhadores nos serviços de higiene e embelezamento, Vendedores e demonstradores em lojas ou mercados, Vendedores ambulantes e Trabalhadores de estruturas de alvenaria. Em que pese o fato de as pessoas ocupadas terem se concentrado nestes grupos

ocupacionais, é importante ressaltar que vários grupos aparecem em apenas um dos segmentos de classe revelando que há ocupações exercidas exclusivamente por pessoas descapitalizadas e outras por pessoas capitalizadas.

Em seguida, procede-se à análise do agrupamento dos trabalhadores. Estes caracterizam-se, via de regra, por assumir posição de subordinação hierárquica ante o empregador. Entretanto, a estrutura das ocupações exercidas pelos trabalhadores, expressão da divisão do trabalho em dado momento histórico, implica na constituição de vários segmentos profissionais. Alguns segmentos, conforme já mencionado, exercem posições de autoridade nas instituições em que atuam – particulares ou públicas – ancoradas em ativos organizacionais – poder conferido pelo exercício de cargos ou funções que conferem mando. Estas posições são exercidas pelos segmentos dos trabalhadores que atuam como *Dirigentes* no *setor privado* ou no *setor público*. Como os níveis de poder exercidos por estes segmentos não são homogêneos, procedeu-se à segmentação dos trabalhadores-dirigentes segundo níveis de escolaridade para separar os que exercem cargos e funções de direção e são possuidores de qualificação credenciada. Foram considerados credenciados os detentores de cursos superiores (15 ou mais anos de estudo).

Enfocam-se inicialmente os *Trabalhadores-dirigentes do setor privado*. Constatase, com base na Tabela 20, a ocorrência de crescimento do número de *Dirigentes do setor privado credenciados* e pequeno decréscimo do número de *Dirigentes do setor privado não credenciados*. As distintas dinâmicas fizeram com que o primeiro segmento tivesse sua participação elevada de 0,5% para 0,6% e o segundo a sua reduzida de 2,0% para 1,5% do total das pessoas ocupadas. No que diz respeito aos rendimentos, observa-se que a ocorrência de declínio no rendimento médio dos dirigentes *credenciados* à taxa de 1,7% e elevação do rendimento médio dos *não credenciados* à taxa de 0,3% ao ano. Apesar de tais performances, os níveis dos rendimentos em vigor no ano de 2000 são reveladores de que as posições de mando ancoradas em qualificações credenciadas foram melhor remuneradas do que as não credenciadas, significando que aos níveis hierárquicos mais elevados corresponderam níveis de rendimento mais elevados. No citado ano, enquanto o rendimento médio dos *dirigentes credenciados* foi de aproximadamente 13,3, o dos *não credenciados* foi em torno de 5,8 salários mínimos.

Os *Dirigentes do setor privado credenciados* concentraram-se principalmente nos subsetores dos Serviços distributivos (26%) e dos Serviços sociais (25%), enquanto os *não credenciados* tiveram maiores freqüências nos *Serviços distributivos* (38%) e na *Indústria de transformação, construção e pesada e serviços industriais de utilidade pública e nos Serviços*

peçoais (com frequência de 14%, em cada um). Os grupos ocupacionais Gerentes de produção e operações e Gerentes de áreas de apoio concentraram as maiores parcelas dos dirigentes de ambos os segmentos de classe, sendo que o grupo Diretores de áreas de produção e operações também concentrou parcela importante dos *dirigentes credenciados*.

Os segmentos dos *Dirigentes do setor público credenciados* e dos *Dirigentes do setor público não credenciados* experimentaram decréscimos dos seus contingentes no período 1991/2000. No caso do primeiro o decréscimo foi a uma taxa de 4,2% e no do segundo de 5,3% ao ano. Por esse motivo experimentaram perda de participação relativa no conjunto dos integrantes do mercado de trabalho. Não obstante o decréscimo dos seus contingentes, ambos os segmentos de classe experimentaram acréscimos nos rendimentos, sendo no caso dos *dirigentes credenciados* superior ao dos *não credenciados*. Dado que os reajustes não integraram a agenda dos servidores públicos, durante a década de noventa, sobretudo a partir da implantação do Plano Real, torna-se evidente que apenas alguns segmentos devidamente selecionados experimentaram reajustes, embora a taxas baixas. Vale ressaltar que o rendimento médio do segmento dos *Dirigentes do setor público credenciados* ao final do período em estudo foi inferior apenas aos dos *Grandes empregadores* e dos *Pequenos empregadores capitalizados*, não deixando dúvidas que integrantes do setor público que assumiram posições fundadas no mando auferiram rendimentos relativamente elevados. Sem dúvida, o poder entre os dirigentes do setor público encontra-se concentrado nos representantes dos poderes executivo, legislativo, judiciário, nos oficiais das forças armadas e nos dirigentes das principais instituições públicas, porém, ao final do período estudado, os principais grupos concentradores de dirigentes do setor público, dada a impossibilidade de apresentar separadamente as citadas ocupações, foram: Dirigentes das áreas de apoio da administração pública, Dirigentes de produção e operações da administração pública, Dirigentes e administradores de organização de interesse público e Militares das três forças. Em primeiro lugar, vale destacar que Natal é uma das poucas capitais estaduais que sediam as três forças armadas. Em segundo, a forte presença militar em Natal e Parnamirim constitui a permanência de uma marca do passado na contemporaneidade, pois a primeira fora intitulada “cidade militar” em decorrência das intervenções espaciais norte-americanas e das forças armadas brasileiras dos anos 1940 aos anos 1950 (LOPES JR., 2000). A importância do contingente das forças armadas brasileiras costuma se refletir também nos aluguéis, principalmente nos municípios de Natal e Parnamirim, no início de cada ano, que recebem

elevados fluxos desses profissionais que pressionam a demanda por imóveis, promovendo a elevação dos aluguéis nesse período.

Os *Trabalhadores especialistas* ou com domínio de sistemas peritos representaram 3,1% e 3,4% dos respectivos totais das pessoas ocupadas em 1991 e 2000, em decorrência de crescimento médio anual de 3,7% do quantitativo das pessoas do segmento. É importante destacar que na Região Metropolitana de Natal, ao final do período estudado, mais de 2/3 dos *Trabalhadores especialistas* estiveram vinculados aos *Serviços sociais* sinalizando a importância do poder público, embora não se trate do único agente em tal subsetor, para a absorção de tais profissionais. Vale ainda pôr em relevo que o rendimento médio do segmento em foco foi o quinto mais elevado em ambos os anos estudados, sendo mais precisamente de 13,6 e 14,5 salários mínimos em tais anos, indicando a importância social conferida às qualificações credenciadas que permitem a atuação na condição de *Trabalhadores especialistas*. Destaca-se, ainda, que em 2000 constituíram-se nos principais grupos ocupacionais integrantes do segmento *Trabalhadores especialistas*, os que seguem: Professores de ensino superior, Programadores, avaliadores e orientadores de ensino, Serventuários da justiça e afins, Médicos, Contadores e auditores e Técnicos em operação de computadores.

Os *Trabalhadores qualificados* ou trabalhadores que constituem força de trabalho relativamente complexa constituíram o segmento com o sétimo maior contingente de pessoas, em 1991, e o quinto em 2000, tendo apresentado uma das maiores taxas de crescimento, 8,4% ao ano, no período. Constata-se que o rendimento médio seguiu uma trajetória diversa da apresentada pelo quantitativo dos integrantes do segmento dos trabalhadores qualificados, pois o rendimento médio no ano de 2000 foi 9,3% inferior ao do ano de 1991. No último ano de referência do estudo, os trabalhadores qualificados atuaram predominantemente no segmento dos *Serviços sociais* (60%), seguido à grande distância pela *Indústria de transformação, construção civil e pesada e serviços industriais de utilidade pública* (17%), tendo sido os grupos ocupacionais com as maiores parcelas de *Trabalhadores qualificados* os seguintes: Técnicos e auxiliares de enfermagem, Professores de disciplinas da educação geral do ensino médio, Mecânicos de manutenção de veículos automotores, Militares do exército e Supervisores de serviços administrativos (exceto contabilidade), dentre outros.

Os *Trabalhadores manuais na agropecuária* constituíram o segmento de classe que experimentou a maior queda da quantidade de pessoas ao longo da década de noventa: 42,2% no período ou o equivalente a 6,0% anualmente. Por esse motivo foi o segmento com a maior

mudança de posição relativa, passando de 4,5% em 1991 para 2,0% em 2000. Em que pese tal comportamento na quantidade de trabalhadores, o segmento em foco experimentou um incremento médio anual de 3,2% no rendimento médio – taxa inferior apenas às apresentadas pelos segmentos dos *Grandes empregadores* e dos *Pequenos empregadores mais capitalizados*. Em que pese tal performance, é necessário destacar que o valor do rendimento médio do segmento no ano de 2000 foi de apenas 1,22 salário mínimo mensal – um dos piores rendimentos dentre todos os segmentos de classe, denotando precariedade do indicador e das condições de vida dos integrantes do segmento. Ressalta-se ainda que neste mesmo ano, os trabalhadores manuais da agropecuária integraram principalmente os grupos ocupacionais dos Trabalhadores agrícolas (55,1%), Trabalhadores na pecuária (23,9%) e dos Pescadores e caçadores (9,8%) e atuaram predominantemente nos grupos de atividades que seguem: Cultivos agrícolas mal especificados (26,9%), Criação de bovinos (14,9%), Pesca e serviços relacionados (9,3%), Cultivo de outros produtos de lavoura temporária (8,6%) e Cultivo de mandioca (7,2%).

O efetivo de *Trabalhadores manuais na indústria* cresceu à média anual de 0,9%, implicando um crescimento de apenas 8,6% no período. Embora tal performance tenha implicado uma perda de posição relativa de 13,8% para 11,8% de 1991 a 2000, o segmento apresentou, em ambos os anos, o segundo maior número de pessoas, revelando que se trata de importante segmento de classe na Região Metropolitana. Observa-se que neste segmento de classe ocorreu decréscimo do rendimento médio ao longo do período estudado de 1,8 para 1,7 salário mínimo, ou seja, a uma média anual de 0,4%. Na realidade, essa informação apenas corrobora a discussão já empreendida sobre a reestruturação no setor industrial da Região Metropolitana que implicou forte rigor sobre a força de trabalho, sobretudo a proletarizada, que costuma enfrentar forte concorrência de amplos contingentes de trabalhadores aptos a atuarem no setor, bem como de pessoas que atuam na condição de terceirizados. Ressalta-se ainda que apenas quatro agrupamentos ocupacionais aglutinaram mais da metade do contingente de pessoas no segmento de classe em foco: Operadores de máquinas de costura de roupas (15,8%), Trabalhadores de estruturas de alvenaria (14,2%), Ajudantes de obras civis (13,2%) e Preparadores e operadores de máquinas - ferramenta convencionais (8,3%).

O segmento dos *Trabalhadores manuais ou em funções subalternas nos serviços* teve o seu contingente humano alterado de 70.876 para 92.098 pessoas, implicando aumento de participação na composição da ocupação de 23,4% para 23,9% e fazendo com que o segmento continuasse o aglutinador do maior número de pessoas dentre todos os segmentos. Pode-se

constatar que neste segmento de classe, o rendimento médio permaneceu estagnado por uma década por volta dos 2,1 salários mínimos, ou seja, os trabalhadores manuais ou em funções subalternas nos serviços não se constituíram em importantes destinatários dos acréscimos de renda ocorridos no setor. De qualquer modo, deve ser registrado que se constituiu no segmento proletarizado com o maior rendimento médio na Região Metropolitana de Natal na década de noventa. Ademais, destacam-se as seis ocupações que reuniram aproximadamente metade das pessoas do segmento de classe em foco: Vendedores e demonstradores em lojas ou mercados (15,5%), Outros trabalhadores dos serviços (9,6%), Vigilantes e guardas de segurança (6,9%), Cozinheiros (5,9%), Garçons, barmen e copeiros (5,2%) e Condutores de veículos sobre rodas - distribuidor de mercadorias (4,8%).

O efetivo dos *Trabalhadores não manuais de rotina* é composto, em boa medida, por pessoas que atuam em ocupações administrativas rotineiras, em ocupações que não requerem nível de formação muito elevado e por professores situados na base do sistema educacional. Na Região Metropolitana de Natal, o contingente dos trabalhadores pertencentes a este segmento de classe foi o quarto maior em ambos os anos em estudo, apesar de ter apresentado uma taxa de crescimento muito baixa ao longo do período e de ter experimentado perda de posição relativa de 11,6% para 9,9%. Os *Trabalhadores não manuais de rotina* concentraram-se principalmente nos *Serviços sociais* (58%) e nos *Serviços distributivos* (16%) e em cinco grupos ocupacionais: Professores de nível médio no ensino fundamental (22,7%), Secretários de expediente e estenógrafos (15,1%), Recepcionistas (12,4%), Caixas e bilheteiros – exceto caixa de banco (9,4%) e Almoxarifes e armazenistas (6,4%). O rendimento médio dos *Trabalhadores não manuais de rotina* foi superior ao dos três segmentos de *Trabalhadores manuais* e inferior ao dos *Trabalhadores qualificados* bem como dos *Trabalhadores de rotina mais graduados*, tornando claro que ativos de qualificação e posições hierárquicas diferenciadas na estrutura das ocupações se refletem nos rendimentos auferidos pelos distintos segmentos de classe.

O conjunto dos *Trabalhadores não manuais de rotina mais graduados* apresentou elevada taxa de crescimento do número de pessoas e teve a participação elevada de 2,8% para 3,6%. No ano de 2000, os integrantes do segmento em pauta tiveram participação mais densa nos *Serviços sociais* (32%), *Serviços distributivos* (27%) e *Serviços produtivos* (22%) e nos seguintes grupos ocupacionais: Escriturários em geral, agentes, assistentes e auxiliares administrativos (60,9%) e Representantes comerciais e técnicos de vendas (24,1%).

O segmento dos *Trabalhadores domésticos* caracterizado pela ‘produção’ de valores de uso para unidades familiares teve importante peso para a ocupação na Região Metropolitana de Natal durante a década de noventa. O seu contingente passou de 23.068 para 30.457 pessoas de 1991 a 2000, implicando um acréscimo de 32% em todo o período e 3,2% ao ano. Trata-se do segmento de trabalhadores remunerados com os menores níveis de rendimento médio, pois, em 1991, fora de 0,78, e atingiu, em 2000, 1,00 salário mínimo, significando que o incremento médio anual de 2,9% cumpriu a importante função de situar os trabalhadores do segmento em pauta no salário mínimo legal. Não obstante se trate de um valor muito baixo, é importante destacar que mudanças institucionais e pressões sociais foram decisivas para que o rendimento médio do segmento dos trabalhadores domésticos atingisse o nível de 1,0 salário mínimo no ano em pauta, pois foi a Constituição Federal de 1988, no artigo 7º dos Direitos sociais, inciso IV, que tornou obrigatório o pagamento do salário mínimo fixado em lei ao “empregado doméstico” (BRASIL, 2006). Para reforçar tal posição, é importante destacar que no ano de 1980, com base no Censo Demográfico desse mesmo ano, o rendimento médio do grupo ocupacional “empregadas domésticas” foi de apenas 0,4 salário mínimo¹⁹ (CLEMENTINO, 1995, p. 313). Deve ainda ser acrescentado que apenas o grupo ocupacional Trabalhadores dos serviços domésticos em geral foi responsável pela ocupação de 95,2% do total de pessoas do segmento dos *Trabalhadores domésticos*, mas mesmo com participações bem menores apareceram os seguintes grupos ocupacionais: Atendentes de creche e acompanhantes de idosos (2,2%), Cozinheiros (1,3%), Guardas e vigias (0,3%), Condutores de veículos sobre rodas - transporte particular, Mordomos e governantas e Garçons, barmen e copeiros (cada um com 0,2%) e Vigilantes e guardas de segurança (0,1%). Constata-se que a mudança no padrão habitacional ocorrida desde meados dos anos oitenta, caracterizado por edificações verticalizadas, induziu mudanças na natureza do trabalho doméstico, ao incorporar a esse trabalho, funções somente possíveis no contexto de uma demanda exercida por segmentos sociais detentores de poder aquisitivo relativamente elevado e, portanto, com capacidade para usufruir em ambiente doméstico de serviços especiais que promoveram alterações qualitativas no trabalho doméstico no sentido existente tradicionalmente.

Aborda-se, finalmente, o segmento dos *Trabalhadores não remunerados*. O quantitativo de pessoas integrantes do segmento dos *Trabalhadores não remunerados* cresceu a uma média de 14,4% anualmente ao longo dos anos noventa, ou 231% no período, de modo que passou de 2.298 para 7.607 pessoas. No ano que marca o final do período estudado, o contingente dos

¹⁹ O dado foi calculado tomando tendo como referência o salário mínimo vigente em São Paulo.

trabalhadores não remunerados teve maior participação nos subsetores de atividades dos *Serviços distributivos* (32,0%) e da *Agropecuária* (22,2%). No mesmo ano, embora tal efetivo tenha sido distribuído por cento e doze grupos ocupacionais, apenas quatro, reconhecidamente precários, agregaram aproximadamente metade das ocupações: Trabalhadores agrícolas (19,6%), Vendedores e demonstradores em lojas ou mercados (19,1%), Vendedores ambulantes (5,7%) e Garçons, barmen e copeiros (5,4%).

Por fim, pode-se concluir que, entre os empregadores, o controle de aportes de capitais relativamente elevados foi fundamental para a participação no processo de apropriação da renda gerada na Região Metropolitana de Natal na década de noventa. Entre os auto-empregados, o fator que revelou-se mais importante para a participação no mercado de trabalho e na repartição da renda foi a posse de ativos de qualificação. Os demais auto-empregados, mesmo os considerados capitalizados, não lograram bom usufruto na distribuição da renda no período em destaque. No conjunto dos trabalhadores, de um modo geral, os segmentos que obtiveram os melhores resultados ao menos no que concerne aos níveis dos rendimentos foram aqueles cuja participação no processo de produção ou de prestação de serviços ancorou-se em qualificações credenciadas ou relacionadas a posições que envolveram mando ou liderança. Já os segmentos envolvidos em situações de trabalho com caráter precário, embora em alguns casos tenham experimentado considerável incremento nos rendimentos, no que concerne aos níveis desses rendimentos, mantiveram-se situados na base da distribuição. Essa situação decerto teve como condicionante fundamental a existência de um ambiente social e político desfavorável às lutas reivindicatórias dos trabalhadores ao longo da década de noventa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sem o propósito de encerrar o tema, serão elencadas, com propósitos conclusivos, algumas considerações que emergiram ao longo dos quatro capítulos da Tese.

Tendo como objeto de estudo a estrutura e a dinâmica da ocupação e dos rendimentos na Região Metropolitana de Natal na década de 1990, a exposição procurou demonstrar que a abordagem adequada do tema não podia promover a autonomia do ‘local’, ou seja, não podia ser fundada em uma perspectiva localista. Assim, considerou-se que a busca de “inserção competitiva” através da abertura comercial e financeira do país, o processo de reestruturação produtiva, a privatização de empreendimentos estatais e as mudanças nas relações de trabalho ocorridas em escala nacional foram os condicionantes fundamentais das ações produtivas e de prestação de serviços nas diferentes unidades do espaço brasileiro. Entretanto, a mesma postura teórica permite adotar a idéia de que a herança histórica de cada local em termos da estrutura produtiva, da demografia, da quantidade ofertada e do nível de organização da força de trabalho, bem como as perspectivas dos agentes com relação às ações econômicas e à “qualidade de vida” acabam por conferir traços de singularidade à realidade local.

Na década de 1990, no Brasil, estiveram presentes um processo de instabilidade macroeconômica simultaneamente a um processo de instabilidade microeconômica. Quanto ao primeiro, deve ser ressaltado que no período compreendido de 1990 a 1994 ocorreram elevadas taxas de inflação e altas taxas de juros. A partir de então, ocorreu brusca redução da inflação, em simultaneidade com valorização cambial e foram mantidas elevadas as taxas de juros, implicando em um ambiente no plano macro hostil à realização de inversões produtivas. Quanto ao segundo aspecto, esteve associado principalmente ao processo de abertura comercial que realizou-se ao longo de toda a década que foi intensificado em decorrência da valorização do câmbio. Em princípio de 1999, a mudança cambial facilitou a aquisição de empreendimentos nacionais por parte de estrangeiros. A decorrência de tais processos foi a busca de alternativas de sobrevivência das empresas através da recorrência, como regra geral, a “estratégias defensivas” com fortes impactos na estrutura produtiva do país com efeitos diferenciados segundo as áreas e os setores produtivos.

Considerando-se os grandes espaços urbanos brasileiros, constatou-se que o processo de reestruturação produtiva implicou na realocação de unidades produtivas, razão pela qual os espaços urbanos situados na Região Sudeste perderam participação na composição dos

estabelecimentos e do emprego formal. Além disso, no conjunto dos espaços urbanos os micro e pequeno estabelecimentos ampliaram sensivelmente a participação no total dos estabelecimentos e dos empregos formais, em considerável medida, pelo fato dos grandes estabelecimentos haverem promovido subcontratações de unidades produtivas de menor porte para a realização de atividades produtivas consideradas não estratégicas ou de menor importância, promovendo, desse modo, a transferência de uma série de encargos para aqueles empreendimentos.

No caso específico da Região Metropolitana de Natal, os estabelecimentos com existência legal experimentaram um crescimento de aproximadamente 120% no período. A participação dos micro-estabelecimentos (0 a 9 pessoas empregadas) passou de 76,3% para 81,1% dos totais dos estabelecimentos nos respectivos anos, indicando que a moldura da reestruturação na Região Metropolitana de Natal foi semelhante à ocorrida em âmbito nacional. Apesar dos empreendimentos de menor porte terem representado a maior parcela do total dos estabelecimentos, foram os estabelecimentos de grande porte (com 100 ou mais pessoas empregadas) os que concentraram a maior parcela dos empregos formais.

À base da aludida estrutura produtiva, a atividade econômica cresceu a um ritmo superior ao do Rio Grande do Norte e fez com que a Região Metropolitana de Natal tivesse sua participação no valor adicionado estadual ampliada ao longo da década de noventa, revelando o caráter de centralidade produtiva da Região Metropolitana em âmbito estadual. É importante ressaltar que embora o município de Natal tenha concentrado aproximadamente 65% do valor agregado da Região Metropolitana no ano de 2000, experimentou perda de participação comparativamente ao ano de 1991. Ao mesmo tempo, os municípios de Parnamirim e São Gonçalo lograram considerável ampliação de participação relativa, sendo que o primeiro a uma velocidade muito superior ao segundo. A aludida centralidade certamente encontra-se relacionada ao fato do município de Natal ser detentor de parcela considerável da infra-estrutura de serviços e do mercado estadual, de modo a atrair parcela considerável dos empreendimentos para os seus próprios limites territoriais ou para os municípios mais próximos.

A taxa de crescimento da economia na Região Metropolitana de Natal foi superior à nacional, à do Nordeste e à do Rio Grande do Norte na década de noventa. Entretanto, é necessário ressaltar que o citado período foi marcado pelo baixo crescimento econômico, logo o maior dinamismo da citada Região Metropolitana precisa ser situado neste contexto. Deste modo, vale destacar que o dinamismo relativo da Região Metropolitana de Natal, no período considerado, esteve associado em razoável medida ao mercado local e ao papel decisivo do poder

público para a renda local, uma vez que inexistem evidências do aumento expressivo das exportações de produção local para outros países, bem como para outras unidades da federação, uma vez que a estrutura econômica local é principalmente de prestação de serviços e as atividades agropecuária e industrial não receberam efeitos de estímulo do mercado nacional no período. Além disso, ações produtivas e de prestação de serviços foram realizadas também por agentes privados locais e forâneos, principalmente no setor de serviços.

Em que pese o relativo dinamismo da atividade econômica bem como do número de pessoas ocupadas, a Região Metropolitana de Natal também apresentou uma grande elevação da taxa de desemprego ao longo da década de noventa. Na realidade, a elevação do desemprego ocorreu nacionalmente e esteve associada fundamentalmente ao baixo crescimento das atividades econômicas no período. No caso específico da Região Metropolitana de Natal a dinâmica expansiva das atividades econômicas mostrou-se insuficiente para promover a incorporação das pessoas que afluíram ao mercado de trabalho ao longo da década. A decorrência de tal processo foi que a magnitude do contingente não absorvido no mercado de trabalho, além dos demais condicionantes, exerceu pressão adversa sobre os níveis dos rendimentos dos que conseguiram inserção.

Tal como ocorreu com a produção, a população ocupada na Região Metropolitana de Natal apresentou-se fortemente concentrada no pólo metropolitano, evidenciando o caráter superlativo ou de centralidade exercida capital na Região Metropolitana. Não obstante tal posição, a proporção do contingente ocupado fora do núcleo metropolitano elevou-se no ano de 2000 comparativamente ao ano de 1991, tendo os maiores acréscimos ocorrido nos municípios de Parnamirim e São Gonçalo do Amarante, respectivamente.

Para proceder a uma abordagem qualitativa do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal foram destacadas quatro dimensões deste mercado: relações de trabalho, condições de trabalho, qualificação formal e direitos sociais. Os indicadores para tais dimensões foram, respectivamente, grau de formalidade do trabalho, jornada de trabalho, escolaridade e contribuição à previdência pública. Os resultados verificados estiveram, claramente, relacionados às mudanças gerais ocorridas na sociedade brasileira e à forma como os agentes atuantes sobre o espaço local reagiram a tais mudanças.

Os indicadores de três dimensões apresentaram piora. Houve declínio do indicador grau de formalidade do trabalho explicitando piora das relações de trabalho; ocorreu redução da proporção de pessoas trabalhando nos limites da “jornada de trabalho padrão” (até 44 horas de

trabalho semanais), expressando piora das condições de trabalho e do indicador contribuição à previdência pública, explicitando a piora da dimensão direitos sociais. Quanto à dimensão qualificação formal, aferida pela escolaridade expressa em anos de estudo, constatou-se melhora do indicador. Foi constatado o aumento da proporção das pessoas com o curso médio completo/superior incompleto e das pessoas com o curso superior completo, ao mesmo tempo em que a proporção das pessoas sem ao menos o curso básico (menos de oito anos de estudo) foi reduzida. Entretanto, tal melhora precisa de relativização uma vez que no ano de 2000, as pessoas ocupadas com nível superior representaram apenas 10,2% enquanto as pessoas sem ao menos o curso básico representaram 45,5% do total das pessoas ocupadas na Região Metropolitana de Natal, indicando que a melhora ocorrida foi insuficiente para fazer com que o baixo nível educacional deixasse de ser uma das características marcantes na unidade espacial em estudo. Portanto, pode-se afirmar que ao mesmo tempo em que o Brasil promoveu sua “inserção competitiva” no mercado global com participação marginal do Rio Grande do Norte, o mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal teve ampliado o grau de precariedade preexistente. Portanto, para além da beleza do local e da ‘cordialidade nativa’ a situação presente no mercado de trabalho local, com forte presença de uma força de trabalho com baixo nível de organização sindical, em contexto de reduzido crescimento econômico, de desregulamentação do mercado de trabalho e da existência de benefícios fiscais, a Região Metropolitana de Natal apresentou-se atrativa à realização de inversões por parte de alguns agentes.

No plano setorial, foi possível perceber que os ajustamentos foram diferenciados em decorrência do papel histórico de cada setor na estrutura econômica local e dos estímulos ou impedimentos decorrentes do quadro propiciado pela busca de “inserção competitiva” na “nova ordem mundial”.

A literatura que trata da economia brasileira na década de noventa tem demonstrado que os setores que foram estimulados pela ampliação da inserção externa foram os produtores de *commodities*, porém este não foi o caso do Rio Grande do Norte e bem menos da Região Metropolitana de Natal. A *Agropecuária* é o setor que tem propiciado a participação do Rio Grande do Norte no comércio exterior, entretanto isto não tem impedido o declínio persistente da importância de tal setor na produção estadual. No caso da Região Metropolitana, a *Agropecuária*, tomada como subsetor, foi o caso que combinou declínio da ocupação com elevação do rendimento médio no período 1991/2000. Tanto a atividade vinculada à *Agricultura* quanto à *Pesca* experimentaram declínio do pessoal ocupado, revelando que no período em estudo a

inserção externa não produziu efeitos de estímulo em tais setores. A *Pecuária*, por sua vez, apresentou acréscimos no pessoal ocupado e no rendimento médio, revelando a existência de eficácia da política governamental de compras no setor para o nível da atividade e da ocupação da atividade. Vale destacar que a *Agropecuária* foi o subsetor da Região Metropolitana de Natal com os menores níveis de rendimento tanto no início quanto no final do período em estudo.

A Região Metropolitana de Natal tem como uma das suas particularidades a presença de ocupações no subsetor da *Indústria extrativa mineral* em decorrência da presença de atividades de pesquisa, dos serviços de tancagem e principalmente de parte considerável das atividades administrativas da Petrobras na capital estadual. Vale destacar que a transferência de parte das atividades administrativas para áreas de extração de petróleo e do declínio de outras atividades do setor extrativo, fizeram com que o subsetor experimentasse considerável redução na população ocupada e no nível médio dos rendimentos. Mesmo assim, vale mencionar que foi o subsetor com o maior rendimento médio nos dois anos estudados.

A *Indústria de transformação, construção civil e pesada e serviços industriais de utilidade pública*, embora tenha apresentado acréscimo da população ocupada no período, perdeu participação, passando da segunda posição, em 1991, para a quarta, em 2000, dentre os sete subsetores de atividade econômica. Entretanto, o rendimento médio manteve-se baixo e na quinta posição nos dois anos estudados, revelando grande importância do subsetor para a ocupação, porém pequena para os níveis médios de rendimentos. É importante ressaltar que os principais ramos do subsetor em foco foram os da *Construção civil e pesada* e o de *Têxtil, vestuário, calçados e produtos de couros e peles*. O primeiro ramo, caracteriza-se pela criação imediata de ocupações no próprio setor e, em momento posterior, em outros setores, conforme se trate de construção de infra-estrutura para circulação de pessoas e mercadorias ou da construção de unidades produtivas. Trata-se de um setor da Região Metropolitana de Natal que tem sistematicamente atendido a demandas de pessoas oriundas de outras unidades da federação brasileira bem como de outros países. O segundo ramo em destaque teve algum estímulo externo, uma vez que as exportações têxteis adquiriram importância na pauta de exportações estaduais, entretanto o baixo dinamismo expressa bem o comportamento geral da economia metropolitana, estadual e do país no período. Vale também destacar que além de força de trabalho abundante e mal remunerada, o ramo, a exemplo de vários outros, contou com o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Industrial (PROADI). No subsetor em pauta, alguns ramos experimentaram redução absoluta do número de pessoas ocupadas, dentre os quais vale mencionar o dos *Serviços*

industriais de utilidade pública, indicando que o programa de privatização da Companhia Energética do Rio Grande do Norte (COSERN) promoveu a eliminação de postos de trabalho.

Do exposto, percebe-se que foi o setor terciário o maior aglutinador das pessoas ocupadas, de um modo geral com níveis de rendimentos relativamente baixos, na Região Metropolitana de Natal. Os distintos subsetores integrantes do setor em foco apresentaram-se bastante heterogêneos quanto aos níveis de ocupação e de rendimentos. Quanto à dinâmica do pessoal ocupado apresentaram as taxas mais elevadas e, quanto à dinâmica do rendimento médio, taxas que figuraram entre as mais baixas.

O subsetor formado pelos *Serviços distributivos* passou da posição de terceiro para a de segundo mais importante na composição da população ocupada de 1991 a 2000. No entanto, o ritmo do crescimento dos rendimentos foi bem menor do que o da população ocupada. Este subsetor é caracterizado pela presença de agentes privados. Uma particularidade da Região Metropolitana de Natal, na década de noventa, foi a ocorrência simultânea de falências de grupos locais e a aquisição de grupos nacionais por investidores de outros países que passaram a assumir importante papel no comércio varejista local, revelando que as aquisições de empresas nacionais ocorreram em diferentes setores e em diferentes regiões do país, em conformidade com as perspectivas de valorização dos capitais investidos. Ao mesmo tempo em que ocorreu este movimento sobretudo no *Comércio varejista*, houve grande expansão dos *Serviços de transporte*, que se constituem sustentáculo às atividades produtivas, e do *Comércio ambulante e em feira livre*, revelando a grande heterogeneidade e forte presença de atividades em condições precárias nos serviços distributivos na Região Metropolitana de Natal.

Os *Serviços produtivos* constituíram o subsetor que experimentou a maior taxa de crescimento da população ocupada e uma das taxas mais baixas de crescimento do rendimento médio no período em estudo. Vale destacar que o ramo *Banco, crédito, seguro e outros serviços financeiros*, foi um dos que no subsetor experimentou decréscimo do contingente de pessoas ocupadas em decorrência de uma política de reestruturação de âmbito nacional fundada na inovação tecnológica de base microeletrônica e na prestação de serviços pela via do auto-atendimento. O rendimento médio no ramo apresentou considerável acréscimo. Ao mesmo tempo, o subsetor em pauta teve no ramo *Serviços de Engenharia e Arquitetura* um dos que experimentou uma das maiores taxas de crescimento do pessoal ocupado acompanhada de considerável declínio do rendimento médio, revelando que a oferta de profissionais no ramo mostrou-se abundante perante a demanda exercida pelo ramo da *Construção*.

O subsetor dos *Serviços sociais* foi o que reuniu o maior contingente de pessoas ocupadas e o terceiro maior rendimento nos dois anos em estudo, indicando a continuidade da importância da participação estatal na prestação de serviços na Região Metropolitana de Natal. Porém, é importante ressaltar que no ramo prestador de *Serviços de saúde* ocorreu elevação considerável da participação de agentes particulares na prestação de serviços neste ramo e que se expressou na elevação da quantidade de pessoas ocupadas. Embora os dados da pesquisa não tenham apresentado separadamente as informações alusivas aos setores público e privado na prestação de *Serviços educacionais* e de *Serviços de seguridade social*, deve ser destacado que ocorreram também consideráveis avanços da iniciativa privada na prestação destes serviços. O ramo *Governo/Administração pública*, em que pese a ânsia de redução do Estado e dos planos de demissão voluntária na década de noventa, passou do quarto para o segundo mais importante, dentre todos os ramos, na composição da ocupação nos anos estudados. Os níveis dos rendimentos apresentaram grande dispersão no período.

Destacam-se, por fim, os *Serviços pessoais*. Vale enfatizar que este subsetor apresentou o terceiro maior incremento da população ocupada e o segundo maior do rendimento médio, mas, ao mesmo tempo, o segundo pior rendimento médio, dentre os sete subsetores, nos dois anos considerados. Vale destacar que o ramo dos *Serviços domésticos* foi o mais importante do subsetor em foco e um dos mais importantes dentre todos os ramos, em termos da quantidade de pessoas ocupadas, reforçando a idéia de que se trata de uma atividade fortemente marcada pela precariedade no que concerne às condições de trabalho e aos níveis médios dos rendimentos. O ramo do subsetor em pauta mais fortemente relacionado à atividade turística - *Hotéis e estabelecimentos de alojamento* – apresentou uma das mais elevadas taxas de crescimento da população no subsetor, enquanto outros ramos como *Restaurantes, bares e similares* e *Serviços de entretenimento*, que também costumam ser estimulados pela presença de turistas tiveram as ocupações incrementadas em escala muito superior, identificando que a demanda local ou a de turistas de áreas próximas foram fundamentais para a manutenção da ocupação e dos rendimentos. Vale dizer que os rendimentos de um modo geral foram baixos em todos os ramos integrantes do subsetor dos *Serviços pessoais*.

Assim, constata-se uma grande heterogeneidade entre os ramos e subsetores de atividade na Região Metropolitana de Natal, em termos dos níveis e das taxas de variação da população ocupada e do rendimento médio, dependendo da importância que cada um assumia na estrutura

produtiva local e de como se efetivou a reestruturação em cada ramo ou subsetor ao longo da década.

Do mesmo modo que se constatou heterogeneidade da população ocupada no mercado de Trabalho da Região Metropolitana de Natal, segundo os segmentos de atividades econômicas, o mesmo ocorreu do ponto de vista das posições e segmentos de classes sociais, denotando que as diferenças em termos dos fatores que fundaram a participação na produção ou na prestação de serviços refletiram-se nos níveis dos rendimentos.

Constatou-se que foi a posição de classe *Empregadores* que experimentou o maior incremento no número de pessoas ocupadas e principalmente no rendimento médio. A posição *Auto-empregados* apresentou crescimento próximo, mas a taxa de crescimento do rendimento médio foi inferior à metade da dos *Empregadores*. A posição *Trabalhadores*, por sua vez, apresentou acréscimo do contingente de pessoas ocupadas abaixo da média da Região Metropolitana de Natal e incremento do rendimento médio muito baixo.

Pôde-se constatar que os grandes ganhadores na repartição da renda na Região Metropolitana de Natal na década de noventa foram os detentores dos maiores aportes de capital. Os dados apresentados ao longo da pesquisa revelaram que os detentores dos maiores rendimentos médios no ano de 2000 foram, respectivamente, os *Grandes empregadores* e os *Pequenos empregadores mais capitalizados*, revelando que o ativo capital foi o mais importante para que os envolvidos na produção ou na prestação de serviços participassem mais favoravelmente da distribuição da renda.

Os segmentos de classe integrantes da posição *Auto-empregados* foram predominantemente compostos por pessoas em situações de trabalho precário. Os segmentos mais representativos desta situação foram os correspondentes aos *Auto-empregados na agropecuária* e aos *Auto-empregados urbanos descapitalizados*. Por sua vez, o segmento dos *Auto-empregados especialistas*, ainda que o rendimento médio tenha apresentado elevação inexpressiva no período, foram contemplados, tanto no início quanto no final do período estudado com um nível de rendimento médio superior ao dos *Pequenos empregadores menos capitalizados*, revelado que a inserção no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Natal com base em qualificações credenciadas foi aceita socialmente como merecedora de participação na distribuição com rendimentos relativamente elevados.

Os *Trabalhadores* representaram, nos dois anos focados no estudo, mais de $\frac{3}{4}$ da população ocupada e constituíram-se no segmento com maior nível de heterogeneidade. Os dados

revelam que a participação no mercado de trabalho com base em posições de mando propiciadas pela estrutura ocupacional ou em qualificações credenciadas possibilitou senão os maiores acréscimos, pelo menos os maiores níveis de rendimentos no período. Assim, os *Trabalhadores-Dirigentes do setor privado credenciados*, os *Trabalhadores-Dirigentes do setor público credenciados* e os *Trabalhadores especialistas* foram, em escala decrescente, os segmentos que auferiram os maiores níveis de rendimentos. Vale ressaltar que nesses três segmentos de trabalhadores os rendimentos médios auferidos foram superiores aos obtidos pelos *Empregadores menos capitalizados*. Os segmentos dos outros Dirigentes, bem como dos demais trabalhadores que participaram do mercado de trabalho com base em níveis mais elevados de qualificação também registraram rendimentos mais elevados. Entretanto, os *Trabalhadores manuais na agropecuária*, os *Trabalhadores manuais na indústria* e os *Trabalhadores manuais ou em funções subalternas nos serviços*, apresentaram baixos níveis de rendimentos médios que somente não foram piores do que o rendimento médio dos *Trabalhadores domésticos*, revelando que a condição para integrar a base da estrutura da distribuição dos rendimentos no mercado de trabalho de Natal foi a participação em atividades fundada no trabalho considerado simples, com oferta abundante de força de trabalho e com baixo nível de organização de modo que fossem dificultadas até mesmo a participação em lutas meramente economicistas.

Por fim, constata-se que o mercado de trabalho na Região Metropolitana de Natal na década de 1990, apresentou: a) crescentes níveis de precarização no que concerne aos direitos sociais e às relações e condições de trabalho; b) grande dinamismo das ocupações no terciário com destaque para os segmentos dos serviços produtivos e distributivos, porém registrando a continuidade do papel destacado do setor público tanto para a composição das ocupações quanto para os níveis de rendimentos, revelando aí a presença de empregos de melhor qualidade; c) os segmentos sociais detentores dos maiores aportes de capital, os possuidores de qualificações que constituem sistemas peritos e os inseridos no mundo do trabalho nos mais elevados níveis hierárquicos como os maiores beneficiários, no que concerne principalmente aos níveis dos rendimentos, enquanto um amplo espectro que engloba os segmentos dos auto-empregos descapitalizados, bem como os trabalhadores manuais na agropecuária, indústria e serviços, que constituíram a ampla maioria dos integrantes do mercado de trabalho em pauta, na condição dos que auferiram níveis de rendimento muito reduzidos, revelando a intensificação de um processo de diferenciação social pré-existente. Portanto, a dinâmica do mercado de trabalho da Região

Metropolitana de Natal no contexto da inserção do Brasil no processo de “globalização” foi produtora e intensificadora de diferenciações sociais.

REFERÊNCIAS

- ALVES, Giovanni. **O novo (e precário) mundo do trabalho**: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo. São Paulo: Boitempo, 2005.
- AZEVEDO, Francisco Fransualdo de e PESSÔA, Vera Lúcia Salazar. O Programa do Leite no Rio Grande do Norte e a reprodução político-oligárquica regional. In: **III Simpósio Nacional de Geografia Agrária – II Simpósio Internacional de Geografia Agrária**. Presidente Prudente, 11 a 15 de novembro de 2005.
- BARBOSA, Rosângela Jerônimo. **Capital industrial no Brasil**: análise da distribuição funcional da renda e do padrão salarial gerados no processo de acumulação no período de 1959-80. João Pessoa, 1986. Dissertação (Mestrado em Economia) – Curso de Mestrado em Economia. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Melo (Prefácio). In: CHESNAIS, François (Org.). **A finança mundializada**: raízes sociais e políticas, configuração, consequências. São Paulo: Boitempo, 2005.
- BOTTOMORE, Tom. Aristocracia operária, Burguesia, Casta, Classe, Classe dominante, Classe dominante, Classe média, Classe operária, Lupemproletariado, Luta de classes. In: BOTTOMORE, Tom (Editor). **Dicionário do pensamento marxista**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1997.
- BOURDIEU, Pierre. **Contrafogos**: táticas para enfrentar a invasão neoliberal. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1998.
- BRANDÃO, Sandra Márcia C.; FERREIRA, Sinésio P. Setor terciário: dificuldades para sua definição. **São Paulo em perspectiva**, São Paulo, 6(3): 16-24, jul./set., 1992.
- BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado Federal, 2006.
- BRASIL. Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE). **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. Brasília_DF: MTE, 1991 e 2000.
- BRAVERMAN, Harry. **Trabalho e capital monopolista**. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.
- BRUNHOFF, Suzanne de. **A hora do mercado**: crítica do liberalismo. São Paulo: Ed. da Unesp, 1991.
- CANO, Wilson. **Reflexões sobre a nova (des)ordem internacional**. 4 ed. Campinas-SP: Editora da Unicamp; São Paulo: Fapesp, 1995.
- CANO, Wilson; SEMEGHINI, Ulysses C. Diagnóstico do setor de serviços - Documento básico. In CANO, Wilson (Coord.). **Coleção São Paulo no limiar do século XXI**. vol.3, Governo do Estado de São Paulo, Secretaria de Planejamento e Gestão, Fundação Seade. 1992.
- CARDOSO, Fernando Henrique. Desenvolvimento: o mais político dos temas econômicos. **Revista de Economia Política**, 15(4), out/dez, 1995.

CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise**: a economia brasileira no último quarto do século XX. São Paulo: Editora Unesp, Unicamp.ie, 2002.

CARVALHO, Rui de Quadros. **Tecnologia e trabalho industrial**: as implicações sociais da automação microeletrônica na indústria automobilística. Porto Alegre, 1987.

CASTELLS, Manuel. **A galáxia da internet**: reflexões sobre a internet, os negócios e a sociedade. Rio de Janeiro: Jorge Zahar editor, 2003.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. vol. 1, 6. ed., São Paulo: Paz e Terra, 1999..

CHAVES, Luciano Athayde. **Trabalho, tecnologia e ação sindical**: a condição bancária no panorama da acumulação flexível. São Paulo: Annablume, 2005.

CHESNAIS, François (Org.). **A finança mundializada**: raízes sociais e políticas, configuração, consequências. São Paulo: Boitempo, 2005.

CLEMENTINO, Maria do Livramento Miranda. **Economia e urbanização**: o Rio Grande do Norte nos anos 70. Natal: UFRN/CCHLA, 1995.

CLEMENTINO, Maria do Livramento Miranda. **O maquinista do algodão**. Natal, Editora Universitária, 1986.

CLEMENTINO, Maria do Livramento Miranda. Rio Grande do Norte: novas dinâmicas mesmas cidades. In: Maria Flora Gonçalves; Carlos Antonio Brandão; Antonio Carlos Galvão. (Org.). **Regiões e cidades**: cidades nas regiões. São Paulo: ANPUR, 2003.

COLLI, Juliana Marília. **A trama da terceirização**. Campinas-SP: Editora da Unicamp, 2000.

CORSEUIL, Carlos Henrique e FOGUEL, Miguel N. **Uma sugestão de deflatores para rendas obtidas a partir de algumas pesquisas domiciliares**. IPEA, Textos para Discussão, n. 897, Rio de Janeiro, julho de 2002.

COSTA, Ademir Araújo da. **A verticalização e as transformações do espaço urbano de Natal-RN**. Rio de Janeiro: UFRJ/PPGG, 2000. (Tese de Doutorado em Geografia).

DAINEZ, Valdir Iusif. **Inserção internacional e mercado de trabalho**. 184 p. Tese de Doutorado em Economia Social e do Trabalho na Unicamp. Campinas, 2003.

DEDECCA, Cláudio S. e MONTAGNER, Paula. Crise econômica e desempenho do terciário. **São Paulo em perspectiva**, São Paulo, 6(3): 2-15, jul./set., 1992.

DEDECCA, Cláudio Salvadori e ROSANDISKI, Eliane. **Sensos e dissensos**: as inovações metodológicas do Censo Demográfico 2000. V.1, outubro, 2003. (Digi).

DEDECCA, Claudio Salvadori. As ondas de racionalização produtiva e as relações de trabalho no capitalismo avançado. **Economia e Sociedade**, Campinas, (9):49-67, dez., 1997.

DEDECCA, Cláudio Salvadori. Conceitos e estatísticas básicas sobre mercado de trabalho urbano. In: OLIVEIRA, Marco Antonio de. (Org.). **Economia & trabalho**: textos básicos. Campinas: Unicamp.ie, 1998.

DIEESE. **Caderno linha bancários**. São Paulo: DIEESE, 1998.

DIEESE-RN. **Região Metropolitana de Natal: a radiografia do mercado de trabalho.** Natal: DIEESE, 2002.

DRUCK, Maria da Graça. **Terceirização: (des)fordizando a fábrica, um estudo do complexo petroquímico**. São Paulo: Boitempo Editorial, 1999.

EVANGELISTA, João Emanuel. **Tear de homens: relações de poder em fábricas têxteis.** Natal: EDUFRN, 2000.

FELIPE, José Lacerda Alves e CARVALHO, Edilson Alves de. **Economia do Rio Grande do Norte: estudo geo-histórico e econômico.** João Pessoa, Editora Grafset, 2002.

FILGUEIRAS, Luiz. **Projeto político e modelo econômico neoliberal no Brasil: implantação, evolução, estrutura econômica.** Disponível em: http://www.desempregozero.org.br/ensaios/projeto_politico_e_modelo_economico_neoliberal.pdf. Acesso em 05.04.2007.

FURTADO, Celso. **A construção interrompida.** São Paulo: Paz e Terra, 1992.

FURTADO, Edna Maria. **A onda do turismo na Cidade do Sol: a reconfiguração urbana de Natal.** 2005. Tese [Doutorado em Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio Grande do Norte].

GARCIA, Odair Lopes. **A evolução da economia do Rio Grande do Norte: 1970/1999.** Natal: Departamento de Economia/UFRN, 2001. (Relatório de Pesquisa, março, 2001)

GARCIA, Odair Lopes. **Análise dos efeitos do Programa de Incentivo à Industrialização (PROADI) sobre a estrutura industrial e a receita tributária do estado.** Natal, Governo do RN, Secretaria de Tributação, PNUD, dezembro 2007.

GIDDENS, Anthony. **A estrutura de classes das sociedades avançadas.** Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

GOMES DA SILVA, Aldenôr. A automação informatizada do trabalho e a agricultura irrigada. In: ANAIS do XXXI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Brasília, SOBER, p. 101-112.

GOMES DA SILVA, Aldenôr. Trabalho e tecnologia na produção de frutas irrigadas no Rio Grande do Norte - Brasil. In: CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa (Org.). **Globalização, trabalho e meio ambiente.** Recife, Editora Universitária da UFPE, 1999. p. 307-339.

GONÇALVES, Maria Flora, BRANDÃO, Carlos Antonio e GALVÃO, Antonio Carlos (Orgs.). **Regiões e cidades, cidades nas regiões.** São Paulo: Editora da UNESP, 2003. p. 387-404.

GORENDER, Jacob. Globalização, tecnologia e relações de trabalho. **Estudos Avançados**, 11 (29), 1997.

GTDN. **Uma política de desenvolvimento econômico para o Nordeste.** Rio de Janeiro: Departamento da Imprensa Oficial, 1959.

GUIMARÃES NETO, Leonardo. **Introdução à formação econômica do Nordeste.** Recife: FUNDAJ, Editora Massangana, 1989.

- HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. São Paulo Loyola, 1993.
- HILFERDING, Rudolf (1910). **O capital financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- HIRANO, Sedi. **Castas, estamentos e classes sociais**: introdução ao pensamento sociológico de Marx e Weber. 3ª. Ed., São Paulo: Unicamp, 2002.
- HOBSON, John Atkinson (1902). **Estudio del imperialismo**. Madrid: Alianza Editorial, 1981.
- <http://www.neoenergia.com/empresaHistoria.asp>. Acesso em 01.12.2007.
- <http://www.nuca.ie.ufrj.br/livro/controladoras/iberdrola.htm> . Acesso em 01.12.2007.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo Demográfico**. 1991. (Microdados).
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo Demográfico**. 2000 (Microdados).
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA)**. Disponível em: <http://www.sibra.ibge.gov.br>. Acesso em abril de 2005.
- IPEADATA. Disponível em <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?65370046>. Acesso em 24 de outubro de 2004.
- KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. 2. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Coleção Os Economistas).
- KON, Anita. Sobre as atividades de serviço: revendo conceitos e tipologias. In: **Revista de Economia Política**, Vol. 19, n. 2 (74), abril-junho. São Paulo: Brasiliense, 1999.
- KREIN, José Dari. Balanço da reforma trabalhista do governo FHC. In: PRONI, Marcelo Weishaupt e HENRIQUE, Wilnês (org.). **Trabalho, mercado e sociedade**: O Brasil nos anos 90. São Paulo: Editora UNESP; Campinas, SP: Instituto de Economia da UNICAMP, 2003. p. 279-322.
- LARANJEIRA, Sônia M. G. In: CATTANI, Antonio David (Org.). **Trabalho e tecnologia**: dicionário crítico. Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Ed. Universidade, 1997.
- LEITE, Márcia de Paula. **O futuro do trabalho**: novas tecnologias e subjetividade operária. São Paulo: Scritta, 1994.
- LEITE, Márcia de Paula. **Trabalho e sociedade em transformação**. São Paulo: Editora Perseu Abramo, 2003.
- LÊNIN, Vladimir Ilitch Ulianov (1916). **O imperialismo**: fase superior do capitalismo. 4. ed., São Paulo: Global, 1987.
- LESSA, Sergio. **Mundo dos homens**: trabalho e ser social. São Paulo: Boitempo, 2002.
- LESSA, Sergio. **Trabalhadores e proletários no capitalismo contemporâneo**. 2006. (Digi)

LIPIETZ, Alain. **O capital e seu espaço**. São Paulo: Nobel, 1988.

LOPES JÚNIOR, Edmilson. **A construção social da cidade do prazer**: Natal. – Natal : EDUFRN, 2000. 188p.

MACEDO E SILVA, Antonio Carlos. **Macroeconomia sem equilíbrio**. Petrópolis: Vozes; Campinas: FECAMP, 1999.

MAIA, Alexandre Gori. **Espacialização de classes no Brasil**: uma nova dimensão para a análise social. Campinas, Instituto de Economia, 2006. (Tese de Doutorado).

MANDEL, Ernest. **A crise do capital**: os fatos e sua interpretação marxista. (Trad: Juarez Guimarães et al). São Paulo: Ensaio; Campinas, SP: Ed. UNICAMP, 1990.

MANDEL, Ernest. **A formação do pensamento econômico de Karl Marx**: de 1843 até a redação d'O Capital. 2. Ed., Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

MANDEL, Ernest. **O capitalismo tardio**. 2. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Os Economistas).

MARX, Karl. **A ideologia alemã**. 6.ed. São Paulo: Hucitec, 1987.

MARX, Karl. **A miséria da filosofia**. São Paulo: Global, 1985.

MARX, Karl. **Capítulo VI inédito de O capital**: resultados do processo do processo de produção imediata. São Paulo: Editora Moraes, 1985a.

MARX, Karl. Crítica ao programa de Gotha. In: Karl Marx e Friedrich Engels. **Obras escolhidas**. São Paulo: Alfa-Ômega, [19--c].

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. 2. Ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985b. (Coleção os Economistas, L1, t1).

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. 2. Ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985c. (Coleção os Economistas; L1, t2).

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. 2. Ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985d. (Coleção os Economistas, L2).

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. 2. Ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985-6. (Coleção os Economistas, L3, t2).

MARX, Karl. **O dezoito brumário de Luís Bonaparte**. In: Karl Marx e Friedrich Engels. **Obras escolhidas**. São Paulo: Alfa-Ômega, [19--b].

MARX, Karl. O manifesto do partido comunista. In: Karl Marx e Friedrich Engels. **Obras escolhidas**. São Paulo: Alfa-Ômega, [19--a].

MARX, Karl. **Para a crítica da economia política; Salário, preço e lucro; O rendimento e suas fontes**: a economia vulgar. 2. Ed., São Paulo: Nova Cultural, 1986. (Coleção os Economistas).

MARX, Karl. **Teorias da mais-valia**: história crítica do pensamento econômico. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980. (L4, v2).

MARX, Karl. **Teorias da mais-valia**: história crítica do pensamento econômico. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980a. (L4, v3).

MARX, Karl. **Teorias da mais-valia**: história crítica do pensamento econômico. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980b. (L4, v1).

MATTOS, Carlos de. Redes, nodos e cidades: transformação da metrópole latino-americana. In: RIBEIRO, Luiz César de. **Metrópoles**: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito. São Paulo: Ed. Fundação Perseu Abramo; Rio de Janeiro: Fase, 2004.

MATTOSO, Jorge E. L. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Scritta, 1995.

MILLS, Wright. **A nova classe média**. 3. ed., Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC)/SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR (SECEX). Disponível em: <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/default.asp>. Acesso em 03 de maio de 2005.

NÚCLEO RMNATAL DO OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES/NATAL. **Análise da estruturação intra-metropolitana de Natal**. Natal: Observatório da Metrópoles, 2006.

NÚCLEO RMNATAL DO OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES/NATAL. **Transformações recentes na economia da Região Metropolitana de Natal**. Natal: Observatório, 2007.

OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES. **Análise das Regiões Metropolitanas Brasileiras – Identificação dos Espaços Metropolitanos e Construção de Tipologias**. Brasil: Observatório, 2004.

OFFE, Claus. **Capitalismo desorganizado**. 2. ed.. São Paulo: Brasiliense, 1995.

OLIVEIRA, Francisco de. O terciário e a divisão social do trabalho. In: **Estudos Cebrap**, n. 24. São Paulo: Vozes, 1978.

PALMEIRA SOBRINHO, Zéu. **Reestruturação produtiva e terceirização**: o caso dos trabalhadores das empresas contratadas pela Petrobras no RN. Natal: UFRN, 2006. 259 p. Tese [Doutorado em Ciências Sociais da UFRN].

PASTORE, José. **Flexibilização do mercado de trabalho e contratação coletiva**. São Paulo: LTr, 1994.

POCHMAN, Marcio. **Políticas de 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.

POCHMANN, Márcio. **O emprego na globalização**: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Boitempo, 2001.

POCHMANN, Marcio. **O trabalho sob fogo cruzado**: exclusão, desemprego e precarização no final de século. São Paulo: Contexto, 1999.

POLANYI, Karl. **A grande transformação**: as origens da nossa época. Rio de Janeiro: Campus, 1988. (Contribuições em Ciências Sociais; 7).

POULANTZAS, Nicos. **As classes sociais no capitalismo de hoje**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

QUADROS, Waldir. **Aspectos da crise social no Brasil dos anos oitenta e noventa**. Campinas, 2003. Tese (Livre Docência) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas.

RESENDE, Vanusa Alves. **Modelos produtivos e competitividade: o caso Coteminas S.A.** Natal: UFRN/PPGCS, 2000. 124 p. Dissertação [Mestrado em Ciências Sociais da UFRN].

ROWTHORN, Bob. **Capitalismo, conflito e inflação: ensaios de economia política**. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

SANTOS, José Alcides Figueiredo. **Estrutura de posições de classe no Brasil: mapeamento, mudanças e efeitos na renda**. Belo Horizonte: Editora da UFMG; Rio de Janeiro: IUPERJ, 2002.

SASSEN, Saskia. **As cidades na economia mundial**. São Paulo: Studio Nobel, 1998.

SAWAYA, Rubens R. **Subordinação consentida: capital multinacional no processo de acumulação da América Latina**. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2006.

SCOTT, John. **Corporations, classes and capitalism**. [s.l.]: [s.n.], 1979.

SILVA, Francisca Tavares da. **Reestruturação produtiva na Petrobras e a ação sindical do petroleiros no RN**. 2005. 162 p. Dissertação de Mestrado em Ciências Sociais na UFRN. Natal: [s.n.], 2005.

SILVA, Marconi Gomes da. Breves considerações sobre o Estado-providência Keynesiano e a filosofia social de Keynes. **Interface**, Natal, v.2, n. 1, 11-25, jan./jun., 2005a.

SILVA, Marconi Gomes da; BEZERRA, Márcia Maria de Oliveira; AZEVEDO, Geraldo Gurgel de. **A economia norte-riograndense e a crise de 29**. Natal, Editora Universitária, (1986).

SINGER, Paul. (Apresentação). In: MANDEL, Ernest. **O capitalismo tardio**. 2. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SINGER, Paul. Trabalho produtivo e excedente. In: **Revista de Economia Política**, vol. 1, n. 1, jan-mar. São Paulo: Brasiliense, 1981.

SOUSA, Francisco Carlos Oliveira de. **Das salinas ao sindicato: a trajetória da utopia salineira**. Natal: UFRN/PPGCS, 2002. 156 p. Dissertação [Mestrado em Ciências Sociais da UFRN].

TAKEYA, Denise Monteiro. **Um outro Nordeste: o algodão na economia do Rio Grande do Norte (1880-1915)**. Fortaleza, BNB/ETENE, 1985.

TAUILE, José R. Microeletrônica e automação: a nova fase da indústria automobilística brasileira. **Revista de Economia Política**, 6(3):69-81, jul/set, 1986.

TAVARES, Maria Augusta. **Os fios (in)visíveis da produção capitalista: informalidade e precarização do trabalho**. São Paulo: Cortez Editora, 2004.

TAVARES, Maria da Conceição; SOUZA, Paulo Renato. Emprego e salários na indústria: o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**. São Paulo, v.1, n. 1, p. 03-29, jan-mar, 1981.

URIARTE, O. E. **A flexibilidade**. São Paulo: LTr, 2002.

WRIGHT, Erik Olin e t. al. **Class counts**: comparative studies in classes analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

WRIGHT, Erik Olin e t. al. **The debate on classes**. London: Verso, 1989.

WRIGHT, Erik Olin. **Classe, crise e o Estado**. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

APÊNDICES

Apêndice 1: Atualização monetária dos rendimentos de 1991

Os valores dos rendimentos monetários do Censo de 1991 foram atualizados com base na fórmula a seguir:

$F = F1 * F2 * F3$, onde:

$F1 = \{[(INPC\text{-}agosto/2000 * INPC\text{-}julho/2000)^{(1/2)}] / [(INPC\text{-}setembro/91 * INPC\text{-}agosto/91)^{(1/2)}]\}$. Este procedimento inflaciona os valores de 1º de setembro de 1991 para 1º de agosto de 2000;

$F2 = 1,2225$ -> corrige a inflação de julho de 1994;

$F3 = 2.750.000$ -> transforma Cruzeiros em Reais.

F é o fator de atualização dos valores dos rendimentos de 1º de setembro de 1991 para 1º de agosto de 2000.

Apêndice 2: Estimativa do valor adicionado na Região Metropolitana de Natal no ano de 1991

Hipótese básica:

Considerando-se que: 1) o Rio Grande do Norte não apresentou taxa de crescimento econômico atípica relativamente ao Brasil; 2) a distribuição setorial do produto interno bruto na RMN e no RN apresentaram uma mesma tendência e 3) a única discrepância ou comportamento “atípico” no setor industrial da unidade federativa em foco ocorreu somente nos dois últimos anos da série 1991/2000, pode-se inferir: a Região Metropolitana de Natal (RMN) no período de 1991 a 2000 não apresentou mudanças econômicas estruturalmente significativas comparativamente ao Rio Grande do Norte, por isso considera-se que nesse período a taxa de crescimento da produtividade em ambos os recortes espaciais foi igual setorialmente e em termos globais. Assim, a consequência dessa hipótese é a existência de um diferencial de produtividade constante entre ambas as “economias”.

A hipótese acima permite, a partir da fórmula que segue, uma estimativa “simples”, porém coerente do valor adicionado, *proxy* do produto interno bruto, na Região Metropolitana de Natal no ano de 1991.

$$\text{PIB RMN/PIB RN (1991)} = \text{PIB RMN/PIB RN (2000)} \times \{[\text{POP OCUP RMN/ POP OCUP (1991)}]/[\text{POP OCUP RMN/ POP OCUP RN (2000)}]\}$$

POP OCUP: população ocupada

Demonstração:

Sejam: a = nível da produtividade do trabalho e \hat{a} = taxa de crescimento da produtividade.

Ademais, define-se:

$$a_{RN2000} = a_{RN1991} \times (1 + \hat{a}_{RN1991})^9$$

$$\text{Então, } a_{RMN2000} = a_{RMN1991} \times (1 + \hat{a}_{RMN1991})^9$$

Partindo-se da hipótese adotada tem-se:

$$\hat{a}_{RN1991-2000} = \hat{a}_{RMN1991-2000}$$

Conclui-se que:

$$a_{RN2000} = a_{RN1991} \times (1 + \hat{a}) \text{ e } a_{RMN2000} = a_{RMN1991} \times (1 + \hat{a}).$$

Resulta:

$$a_{RN2000}/a_{RMN2000} = (a_{RN1991} \times (1 + \hat{a})) / (a_{RMN1991} \times (1 + \hat{a})).$$

Se $(a_{RN1991})/(a_{RMN1991}) = \alpha$, do mesmo modo, $a_{RN2000}/a_{RMN2000} = \alpha$.

Define-se: $a_{RMN1991} = Q_{RMN1991}/N_{RMN1991}$, onde Q = PIB a preço constante e N : população ocupada.

Por similitude:

$$a_{RMN2000} = Q_{RMN2000}/N_{RMN2000}$$

$$a_{RN1991} = Q_{RN1991}/N_{RN1991}$$

$$a_{RN2000} = Q_{RN2000}/N_{RN2000}$$

A partir da definição de α , temos que:

$$\begin{aligned}\alpha &= (a_{RN2000})/(a_{RMN2000}) = [(QRN2000/NRN2000)/QRMN2000/NRMN2000] = \\ &= [(QRN2000/NRN2000) \times (NRMN2000/QRMN2000)] = (QRN2000/QRMN2000) \times \\ &(NRMN2000/QRN2000) \{1\}\end{aligned}$$

Similarmente,

$$\alpha = (a_{RN1991})/(a_{RMN1991}) = [(QRN1991/NRN1991)/QRMN1991/NRMN1991] = (QRN1991/NRN1991) \times (NRMN1991/QRMN1991) = (QRN1991/QRMN1991) \times (NRMN1991/QRN1991) \{2\}.$$

Igualando-se {1} a {2} tem-se:

$$(QRN2000/QRMN2000) \times (NRMN2000/QRN2000) = (QRN1991/QRMN1991) \times (NRMN1991/QRN1991)$$

$$\Rightarrow (QRMN1991/QRN1991) = (QRMN2000/QRN2000) \times [(NRMN1991/QRN1991)/(NRMN2000/NRN2000)]$$

$$\Rightarrow PIBRMN/PIBRN(1991) = [PIBRMN/PIBRN(2000)] \times [(POP OCUP RMN/POP OCUP RN(1991))/(POP OCUP RMN/POP OCUP RN(2000))]$$

Por fim, como dispomos de todas as informações que constam da fórmula, exceto o PIBRMN (1991), significa que é possível estimar o seu valor.

Apêndice 3: O mercado de trabalho da RMNatal segundo os atributos sexo, idade e cor/raça

População em idade ativa, População economicamente ativa e Taxa de atividade segundo o Sexo - RMNatal (1991)

Municípios da RMNatal	População em Idade Ativa			População Economicamente Ativa			Taxa de Atividade		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Parnamirim	46.662	22.517	24.145	22.335	15.046	7.289	47,9	66,8	30,2
Natal	471.179	214.038	257.141	237.596	138.196	99.400	50,4	64,6	38,7
São G. Amarante	33.066	16.280	16.786	14.985	10.778	4.207	45,3	66,2	25,1
Demais municípios	122.613	61.209	61.404	52.920	39.504	13.416	43,2	64,5	21,8
Total	673.520	314.044	359.476	327.836	203.524	124.312	48,7	64,8	34,6

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991. (Microdados). Elaboração do autor.

População em idade ativa, População economicamente ativa e Taxa de atividade segundo o Sexo - RMNatal (2000)

Municípios da RMNatal	População em Idade Ativa			População Economicamente Ativa			Taxa de Atividade		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Parnamirim	98.239	47.044	51.195	54.422	32.197	22.224	55,4	68,4	43,4
Natal	583.185	268.706	314.479	318.559	175.993	142.567	54,6	65,5	45,3
São G. Amarante	53.267	26.004	27.263	27.182	16.559	10.623	51,0	63,7	39,0
Demais municípios	161.031	80.316	80.714	70.667	46.104	24.563	43,9	57,4	30,4
Total	895.722	422.070	473.651	470.830	270.853	199.977	52,6	64,2	42,2

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

População em idade ativa, População economicamente ativa e Taxa de atividade segundo a Idade - RMNatal (1991)

Municípios da RMNatal	População em Idade Ativa					População Economicamente Ativa					Taxa de Atividade				
	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais
Parnamirim	46.662	7.080	13.300	20.040	6.242	22.335	333	6.469	13.527	2.006	47,9	4,7	48,6	67,5	32,1
Natal	471.179	67.310	127.713	201.432	74.724	237.596	3.555	64.325	146.783	22.933	50,4	5,3	50,4	72,9	30,7
São G. Amarante	33.066	5.600	9.492	12.767	5.207	14.984	281	4.469	8.359	1.875	45,3	5,0	47,1	65,5	36,0
Demais municípios	122.613	21.050	33.896	44.030	23.637	52.919	1.532	15.785	27.774	7.828	43,2	7,3	46,6	63,1	33,1
Total	673.520	101.040	184.401	278.269	109.810	327.834	5.701	91.048	196.443	34.642	48,7	5,6	49,4	70,6	31,5

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991. (Microdados). Elaboração do autor.

População em idade ativa, População economicamente ativa e Taxa de atividade segundo a Idade - RMNatal (2000)

Municípios da RMNatal	População em Idade Ativa					População Economicamente Ativa					Taxa de Atividade				
	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais
Parnamirim	98.239	13.267	25.158	46.108	13.706	54.422	701	14.207	35.015	4.498	55,4	5,3	56,5	75,9	32,8
Natal	583.185	72.195	150.253	253.157	107.580	318.559	3.329	83.111	194.785	37.334	54,6	4,6	55,3	76,9	34,7
São G. Amarante	53.267	7.824	14.305	22.686	8.452	27.182	296	8.012	16.075	2.799	51,0	3,8	56,0	70,9	33,1
Demais municípios	161.031	24.440	42.813	62.192	31.585	70.667	1.436	20.357	39.857	9.017	43,9	5,9	47,5	64,1	28,5
Total	895.722	117.726	232.529	384.143	161.323	470.830	5.762	125.687	285.732	53.648	52,6	4,9	54,1	74,4	33,3

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

População em idade ativa, População economicamente ativa e Taxa de atividade segundo a Cor/raça - RMNatal (1991)

Municípios da RMNatal	População em Idade Ativa				População Economicamente Ativa				Taxa de Atividade			
	Total	Branços	Pretos/Pardos	Outros ¹	Total	Branços	Pretos/Pardos	Outros ¹	Total	Branços	Pretos/Pardos	Outros ¹
Parnamirim	46.662	17.054	29.340	268	22.336	7.942	14.367	27	47,9	46,6	49,0	10,1
Natal	471.178	191.583	278.531	1.064	237.596	95.399	141.729	468	50,4	49,8	50,9	44,0
São G. Amarante	33.065	6.091	26.820	154	14.985	2.634	12.280	71	45,3	43,2	45,8	46,1
Demais municípios	122.613	26.953	95.316	344	52.922	11.600	41.253	69	43,2	43,0	43,3	20,1
Total	673.518	241.681	430.007	1.830	327.839	117.575	209.629	635	48,7	48,6	48,8	34,7

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991. (Microdados). Nota: 1) Está inclusa a categoria ignorado. Elaboração do autor.

População em idade ativa, População economicamente ativa e Taxa de atividade segundo a Cor/raça - RMNatal (2000)

Municípios da RMNatal	População em Idade Ativa				População Economicamente Ativa				Taxa de Atividade			
	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹
Parnamirim	98.239	51.038	46.660	541	54.422	28.128	25.966	328	55,4	55,1	55,6	60,6
Natal	583.185	270.959	306.515	5.710	318.559	146.259	169.186	3.114	54,6	54,0	55,2	54,5
São G. Amarante	53.267	14.072	38.772	423	27.182	7.096	19.896	190	51,0	50,4	51,3	44,9
Demais municípios	161.031	50.251	108.862	1.918	70.667	22.152	47.764	752	43,9	44,1	43,9	39,2
Total	895.722	386.320	500.809	8.592	470.830	203.635	262.812	4.384	52,6	52,7	52,5	51,0

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 2000. (Microdados). Nota: 1) Está inclusa a categoria ignorado. Elaboração do autor.

População economicamente ativa, População ocupada e Taxa de ocupação segundo o Sexo - RMNatal (1991)

Municípios da RMNatal	População Economicamente			População Ocupada			Taxa de Ocupação		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Parnamirim	22.335	15.046	7.289	20.538	13.817	6.721	92,0	91,8	92,2
Natal	237.596	138.196	99.400	219.104	128.765	90.339	92,2	93,2	90,9
São G. Amarante	14.985	10.778	4.207	13.924	9.979	3.945	92,9	92,6	93,8
Demais municípios	52.920	39.504	13.416	49.315	36.828	12.485	93,2	93,2	93,1
Total	327.836	203.524	124.312	302.881	189.389	113.490	92,4	93,1	91,3

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991. (Microdados). Elaboração do autor.

População economicamente ativa, População ocupada e Taxa de ocupação segundo o Sexo - RMNatal (2000)

Municípios da RMNatal	População Economicamente			População Ocupada			Taxa de Ocupação		
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres
Parnamirim	54.422	32.197	22.224	45.053	27.809	17.243	82,8	86,4	77,6
Natal	318.559	175.993	142.567	260.910	148.135	112.776	81,9	84,2	79,1
São G. Amarante	27.182	16.559	10.623	21.478	13.643	7.835	79,0	82,4	73,8
Demais municípios	70.667	46.104	24.563	57.405	38.738	18.665	81,2	84,0	76,0
Total	470.830	270.853	199.977	384.846	228.325	156.519	81,7	84,3	78,3

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

População economicamente ativa, População ocupada e Taxa de ocupação segundo a Idade - RMNatal (1991)

Municípios da RMNatal	População Economicamente Ativa					População Ocupada					Taxa de Ocupação				
	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais
Parnamirim	22.335	333	6.469	13.527	2.006	20.538	233	5.640	12.812	1.853	92,0	70,0	87,2	94,7	92,4
Natal	237.596	3.555	64.325	146.783	22.933	219.104	2.392	55.695	139.573	21.444	92,2	67,3	86,6	95,1	93,5
São G. Amarante	14.984	281	4.469	8.359	1.875	13.924	195	4.024	7.967	1.739	92,9	69,4	90,0	95,3	92,7
Demais municípios	52.919	1.532	15.785	27.774	7.828	49.315	1.155	14.026	26.564	7.571	93,2	75,4	88,9	95,6	96,7
Total	327.834	5.701	91.048	196.443	34.642	302.881	3.975	79.385	186.916	32.607	92,4	69,7	87,2	95,2	94,1

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991. (Microdados). Elaboração do autor.

População economicamente ativa, População ocupada e Taxa de ocupação segundo a Idade - RMNatal (2000)

Municípios da RMNatal	População Economicamente Ativa					População Ocupada					Taxa de Ocupação				
	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais	Total	10 a 14 anos	15 a 24 anos	25 a 49 anos	50 anos ou mais
Parnamirim	54.422	701	14.207	35.015	4.498	45.053	450	10.089	30.614	3.900	82,8	64,2	71,0	87,4	86,7
Natal	318.559	3.329	83.111	194.785	37.334	260.910	2.045	55.688	169.138	34.039	81,9	61,4	67,0	86,8	91,2
São G. Amarante	27.182	296	8.012	16.075	2.799	21.478	229	5.530	13.281	2.438	79,0	77,4	69,0	82,6	87,1
Demais municípios	70.667	1.436	20.357	39.857	9.017	57.405	926	14.300	33.864	8.317	81,2	64,5	70,2	85,0	92,2
Total	470.830	5.762	125.687	285.732	53.648	384.846	3.650	85.607	246.897	48.694	81,7	63,3	68,1	86,4	90,8

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 2000. (Microdados). Elaboração do autor.

População economicamente ativa, População ocupada e Taxa de ocupação segundo a Cor/raça - RMNatal (1991)

Municípios da RMNatal	População Economicamente Ativa				População Ocupada				Taxa de Ocupação			
	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹
Parnamirim	22.336	7.942	14.367	27	20.538	7.348	13.163	27	92,0	92,5	91,6	100,0
Natal	237.596	95.399	141.729	468	219.104	88.960	129.710	434	92,2	93,3	91,5	92,7
São G. Amarante	14.985	2.634	12.280	71	13.924	2.542	11.312	71	92,9	96,5	92,1	100,0
Demais municípios	52.922	11.600	41.253	69	49.315	10.720	38.531	66	93,2	92,4	93,4	95,7
Total	327.839	117.575	209.629	635	302.881	109.570	192.716	598	92,4	93,2	91,9	94,2

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 1991. (Microdados). Nota: 1) Está inclusa a categoria ignorado. Elaboração do autor.

População economicamente ativa, População ocupada e Taxa de ocupação segundo a Cor/raça - RMNatal (2000)

Municípios da RMNatal	População Economicamente Ativa				População Ocupada				Taxa de Ocupação			
	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹	Total	Branços	Pretos/ Pardos	Outros ¹
Parnamirim	54.422	28.128	25.966	328	45.053	23.283	21.484	286	82,8	82,8	82,7	87,2
Natal	318.559	146.259	169.186	3.114	260.910	122.631	135.682	2.598	81,9	83,8	80,2	83,4
São G. Amarante	27.182	7.096	19.896	190	21.478	5.646	15.686	147	79,0	79,6	78,8	77,4
Demais municípios	70.667	22.152	47.764	752	57.405	18.549	38.232	623	81,2	83,7	80,0	82,8
Total	470.830	203.635	262.812	4.384	384.846	170.109	211.084	3.654	81,7	83,5	80,3	83,3

Fonte: Censo Demográfico, IBGE, 2000. (Microdados). Nota: 1) Está inclusa a categoria ignorado. Elaboração do autor.

Apêndice 4: Classificação de atividades econômicas segundo subsetores e ramos-1991

Nº	SUBSETORES E RAMOS DE ATIVIDADE ECONÔMICA
I	AGROPECUÁRIA
1	AGRICULTURA, SILVICULTURA, EXTRATIVISMO VEGETAL
011	Cultura de agave
012	Cultura de algodao
013	Cultura de arroz
014	Cultura de banana
015	Cultura de cacau
016	Cultura de cafe
017	Cultura de cana-de-acucar
018	Cultura de fumo
019	Cultura de mandioca
020	Cultura de milho
021	Cultura de soja
022	Cultura de trigo
023	Horticultura e floricultura
024	Silvicultura
025	Culturas não discriminadas anteriormente
031	Extracao de borracha e gomas elásticas
032	Extracao de erva-mate
033	Extracao de plantas fibrosas
034	Extracao de frutos, sementes oleaginosas e ceras
035	Extracao de madeiras
036	Producao de carvao vegetal
037	Atividades não compreendidas nas classes anteriores
2	PECUÁRIA, CAÇA E ATIVIDADES MISTAS
026	Pecuaria
027	Avicultura
028	Apicultura e sericicultura
029	Atividades não compreendidas nas classes anteriores
3	PESCA E PISCICULTURA/AQUICULTURA
041	Pesca
042	Piscicultura
II	INDÚSTRIA EXTRATIVA
4	EXTRAÇÃO MINERAL
050	Extracao e aparelhamento de pedras e outros materiais de construcao
051	Extracao de petroleo e gas natural
052	Extracao de carvao-de-pedra
053	Exploracao de salinas e fontes hidrominerais
054	Faiscacao e garimpagem de minerais não-metálicos
055	Faiscacao e garimpagem de minerais metálicos
056	Extracao de minerais radioativos
057	Extracao de minerais não-metálicos (exceto os compreendidos em outras classes)
058	Extracao de minerais metálicos (exceto os compreendidos em outras classes)
059	Atividades não compreendidas nas classes anteriores ou mal definidas
III	INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO, CONSTRUÇÃO CIVIL E SERVIÇOS INDUSTRIAIS DE UTILIDADE PÚBLICA
5	CONSTRUÇÃO CIVIL E PESADA
340	Industrias da construcao civil
6	ALIMENTAÇÃO, BEBIDAS E FUMO
260	Industrias de produtos alimentares
261	Industrias domiciliares de produtos alimentares
270	Industrias de bebidas (exclusive producao de alcool)

280	Indústrias do fumo
7	TÊXTIL, VESTUÁRIO, CALÇADOS, PRODUTOS DE COUROS E PELES
190	Indústrias de couros, peles similares (excluído artigos do vestuário e calçado)
240	Indústrias têxteis
241	Indústrias domiciliares têxteis
250	Indústrias do vestuário
251	Indústrias do calçado
532	Serviços de confecção sob medida e reparação de artigos do vestuário
8	METALURGIA
110	Indústrias metalúrgicas
9	MECÂNICA
120	Indústrias mecânicas
10	MATERIAL DE TRANSPORTE
140	Indústrias de material de transportes
11	MATERIAL ELÉTRICO E ELETRÔNICO
130	Indústrias de material elétrico e de comunicações
12	QUÍMICA (INCLUI PETROQUÍMICA, FARMACÊUTICA, PERFUMARIA, PRODUTOS DE MATERIAIS PLÁSTICOS E BORRACHA)
180	Indústrias da borracha
200	Indústrias químicas (inclusive produção de álcool)
201	Indústrias de produtos da destilação do petróleo e do carvão
202	Ind. Quím. De mat-primas p/a prod. De mat. Plástico, borracha, fios e filam. Sint
210	Indústrias de produtos farmacêuticos e veterinários
220	Indústrias de perfumaria, sabões e velas
230	Indústrias de produtos de matérias plásticas
13	UTILIDADE PÚBLICA (ENERGIA, GÁS, ÁGUA E ESGOTO)
351	Produção e distribuição de energia elétrica
352	Produção e distribuição de gás canalizado
353	Abastecimento d'água e serviços de esgoto
14	OUTRAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS (MADEIRA, MOBILIÁRIO, CELULOSE, PAPEL E PAPELÃO, EDITORIAL E GRÁFICA, MINERAIS NÃO METÁLICOS, ETC)
100	Ind. De transformação de minerais não-metálicos (excl. Combustíveis minerais)
150	Indústrias de madeira
151	Indústrias domiciliares de artigos de palha
160	Indústrias do mobiliário
170	Indústrias do papel e papelão
290	Indústrias editoriais e gráficas
300	Atividades não compreendidas nas classes anteriores ou mal definidas
IV	SERVIÇOS DISTRIBUTIVOS
15	TRANSPORTE
471	Transportes a tração e condução animal
472	Transportes rodoviários de passageiros
473	Transportes rodoviários de cargas
474	Transportes ferroviários
475	Transportes marítimos, fluviais e lacustres
476	Transportes aéreos
477	Atividades não compreendidas nas classes anteriores ou mal definidas
586	Serviços auxiliares dos transportes (excluído rodoviário e marítimo)
587	Serviços auxiliares dos transportes rodoviários
588	Serviços auxiliares dos transportes marítimos
16	ESTOCAGEM
583	Serviços de armazenagem
17	COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA (EXCLUSIVE RESTAURANTES, BARES E SIMILARES)
410	Comércio de produtos agropecuários e extrativos (excl. Aves para alimentação)
411	Comércio de gêneros alimentícios, bebidas e estimulantes

412	Comercio de tecidos, artefatos de tecido, artigos do vestuario e armarinho
413	Comercio de moveis, tapearias,objetos de arte e ornamentacao
414	Comercio de papel, impressos e artigos de escritorio
415	Comercio de ferragens, loucas, materiais de construcao e produtos metalurgicos
416	Comercio de maquinas, aparelhos,instrumentos e material eletrico
417	Comercio de veiculos e acessorios
418	Comercio de produtos quimicos e farmaceuticos
419	Comercio de combustiveis e lubrificantes
422	Supermercados
423	Lojas de departamento
424	Atividades não compreendidas nas classes anteriores ou mal definidas
18	COMÉRCIO AMBULANTE E EM FEIRA LIVRE
420	Comercio ambulante
421	Feiras
V	SERVIÇOS PRODUTIVOS
19	COMUNICAÇÃO
482	Comunicacoes telefonicas
552	Servicos de radiodifusao e televisao
20	BANCO, CRÉDITO, SEGURO E OUTROS SERVIÇOS FINANCEIROS
451	Bancos, financeiras e capitalizacao
452	Caixas economicas e cooperativasde credito
453	Seguros
462	Comercio de titulos e moedas
21	SERVIÇOS DE LOCAÇÃO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA
581	Servicos auxiliares da agricultura e da pecuaria
584	Servicos auxiliares do comercioe da industria em geral
22	IMOBILIÁRIO
461	Administracao, comercio e incorporacao de imoveis
23	SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA
574	Servicos de engenharia e arquitetura
24	SERVIÇOS DE NEGÓCIOS VARIADOS
464	Organiz. De cartoes de credito,sorteios,consorcios,clubes de merc. E similares
543	Servicos de vigilancia e guarda
575	Servicos de publicidade e propaganda
576	Servicos de traducao, reproducao e documentacao
582	Servicos auxiliares do comercio de mercadorias
589	Servicos auxiliares das atividades economicas em geral
25	SERVIÇOS ESPECIALIZADOS (INFORMÁTICA, ADVOCACIA, CONTABILIDADE E ASSESSORIA)
571	Servicos juridicos
572	Servicos de contabilidade e auditoria
573	Servicos de assessoria, consultoria, pesquisa, analise e processamento de dados
VI	SERVIÇOS SOCIAIS
26	SERVIÇOS HOSPITALARES, MÉDICOS E DE SAÚDE PÚBLICOS
621	Servicos medicos publicos
27	SERVIÇOS HOSPITALARES, MÉDICOS E DE SAÚDE PRIVADOS
622	Servicos medicos particulares
623	Servicos odontologicos
28	EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
614	Instituicoes scientificas e tecnologicas
631	Ensino publico
632	Ensino particular
29	SERVIÇOS DE SEGURIDADE PÚBLICA E PRIVADA
611	Previdencia social publica
612	Previdencia social particular

30	ORGANIZAÇÕES NÃO LUCRATIVAS E SERVIÇOS RELIGIOSOS
610	Assistencia e beneficiencia
613	Sindicatos e associacoes de classe
616	Culto e atividades auxiliares
618	Organizacoes civicas e politicas
619	Servicos comunitarios e sociais não incuidos nas classes ant. Ou mal definidos
31	SERVIÇOS POSTAIS
481	Servicos postais, telegraficos e de radiocomunicacoes
32	GOVERNO/ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA
711	Poder legislativo
712	Justica e atividades auxiliares
713	Servicos administrativos federais
714	Servicos administrativos estaduais
715	Servicos administrativos municipais
716	Servicos administrativos autarquicos
717	Servicos administr. Dos poderes publ. Não incluidos nas classes ant. Ou mal def.
721	Exercito
722	Marinha de guerra
723	Aeronautica
724	Policia militar
725	Policia civil
726	Corpo de bombeiros
727	Outras organizacoes governamentais de seguranca
801	Organizacoes internacionais e representacoes estrangeiras
33	SERVIÇOS SOCIAIS VARIADOS
354	Limpeza publica e remocao delixo
615	Instituicoes filosoficas e culturais
VII	SERVIÇOS PESSOAIS
34	SERVIÇOS DOMÉSTICOS
544	Servicos domesticos remunerados
35	HOTÉIS E ESTABELECIMENTOS DE ALOJAMENTO
511	Servicos de alojamento
36	RESTAURANTES, BARES E SIMILARES
512	Servicos de alimentacao
37	SERVIÇOS DE CONserto
521	Serv.de repar. E conserv.de maq.e apar. Eletricos ou nao,de uso pess.ou domest.
522	Serv. De repar. E manut. De veiculos (excl. Trens,tratores e maq. De terraplen.)
523	Servicos de reparacao de artigosde madeira e do mobiliario
524	Servicos de reparacao de instalacoes eletricas, hidraulicas e de gas
525	Servicos de reparacao não incluidos nas classes anteriores ou mal definidos
38	LAVANDERIA E LAVAGEM A SECO
541	Servicos de conservacao de artigos do vestuario e de outros artigos e tecidos
39	SERVIÇOS DE CABELEIREIRO, BELEZA E ACADEMIAS
531	Servicos de higiene pessoal
40	SERVIÇOS DE ENTRETENIMENTO, JOGOS, LAZER E RECREAÇÃO
463	Concessionarios de loterias(exclusive agencias lotericas)
551	Servicos de diversoes e promocaode espetaculos artisticos
585	Servicos auxiliares das atividades de seguros, finanças e valores
617	Entidades desportivas e recreativas
901	Outras atividades nao compreendidas nos demais ramos
41	SERVIÇOS PESSOAIS E DOMICILIARES VARIADOS
533	Servicos pessoais nao incluidos nas classes anteriores ou mal definidos
542	Servicos de limpeza e conservacao de casas, escritorios, lojas e edificios
545	Servicos domiciliares não incluidos nas classes anteriores ou mal definidos
577	Estudios de pintura, desenho, escultura e servico de decoracao

578	Servicos tecnico-profissionais não incluídos nas classes ant. Ou mal definidos
624	Servicos de veterinaria
902	Atividades mal definidas
903	Atividades não declaradas

Fonte: Tipologia baseada em Browing e Singelmann, *Politics & Society*, nºs 3-4 (1978): 429-480. Esta metodologia serviu de base para estudos elaborados por: CANO e SEMEGHINI (1990); CLEMENTINO (1995) e SANTOS (2002), dentre outros.

Apêndice 5: Classificação de atividades econômicas segundo subsetores e ramos-2000

Nº	SUBSETORES E RAMOS DE ATIVIDADE ECONÔMICA
I	AGROPECUÁRIA
1	AGRICULTURA, SILVICULTURA, EXTRATIVISMO VEGETAL
01101	Cultivo de arroz
01102	Cultivo de milho
01103	Cultivo de outros cereais para grãos
01104	Cultivo de algodão herbáceo
01105	Cultivo de cana-de-açúcar
01106	Cultivo de fumo
01107	Cultivo de soja
01108	Cultivo de mandioca
01109	Cultivo de outros produtos de lavoura temporária
01110	Cultivo de hortaliças, legumes e outros produtos da horticultura
01111	Cultivo de flores, plantas ornamentais e produtos de viveiro
01112	Cultivo de frutas cítricas
01113	Cultivo de café
01114	Cultivo de cacau
01115	Cultivo de uva
01116	Cultivo de banana
01117	Cultivo de outros produtos de lavoura permanente
01118	Cultivos agrícolas mal especificados
02001	Silvicultura e exploração florestal
2	PECUÁRIA, CAÇA E ATIVIDADES MISTAS
01201	Criação de bovinos
01202	Criação de outros animais de grande porte
01203	Criação de ovinos
01204	Criação de suínos
01205	Criação de aves
01206	Apicultura
01207	Sericicultura
01208	Criação de outros animais
01209	Criação de animais mal especificados
01300	Produção mista: lavoura e pecuária
01500	Caça, repovoamento ciegético e serviços relacionados
3	PESCA E PISCICULTURA/AQUICULTURA
05001	Pesca e serviços relacionados
05002	Aquicultura e serviços relacionados
II	INDÚSTRIA EXTRATIVA
4	EXTRAÇÃO MINERAL
10000	Extração de carvão mineral
11000	Extração de petróleo e gás natural e serviços relacionados
12000	Extração de minerais radioativos
13001	Extração de minérios de metais preciosos
13002	Extração de minerais metálicos - exceto metais preciosos e radioativos
14001	Extração de pedras e outros materiais para construção
14002	Extração de pedras preciosas e semi-preciosas
14003	Extração de outros minerais não-metálicos
14004	Extração de minerais mal especificados
III	INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO, CONSTRUÇÃO CIVIL E SERVIÇOS INDUSTRIAIS DE UTILIDADE PÚBLICA
5	CONSTRUÇÃO CIVIL E PESADA
45001	Preparação do terreno
45002	Construção de edifícios e obras de engenharia civil

45003	Obras de instalações
45004	Obras de acabamento
45005	Aluguel de equipamentos de construção e demolição com operários
45999	Atividades de construção - especialidade não definida
6	ALIMENTAÇÃO, BEBIDAS E FUMO
15010	Abate e preparação de carne e pescado
15021	Produção de conservas de frutas, legumes e outros vegetais
15022	Produção de gorduras e óleos vegetais
15030	Fabricação de produtos do laticínio
15041	Fabricação e refino do açúcar
15042	Torrefação e moagem de café
15043	Fabricação de outros produtos alimentícios
15050	Fabricação de bebidas
16000	Fabricação de produtos do fumo
7	TÊXTIL, VESTUÁRIO, CALÇADOS, PRODUTOS DE COUROS E PELES
17001	Beneficiamento de fibras, fição e tecelagem
17002	Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos - exceto vestuário
18001	Confeção de artigos do vestuário e acessórios - exceto sob medida
18002	Confeção sob medida de artigos do vestuário e acessórios
18999	Confeção de artigos do vestuário e acessórios sob medida ou não
19011	Curtimento e outras preparações de couro
19012	Fabricação de artefatos de couro
19020	Fabricação de calçados
8	METALURGIA
23030	Elaboração de combustíveis nucleares
27001	Fabricação de produtos siderúrgicos
27002	Metalurgia dos metais não-ferrosos
27003	Fundição
28001	Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos
28002	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e serviços de tratamento de metais
9	MECÂNICA
29001	Fabricação de máquinas e equipamentos - exceto eletrodomésticos
29002	Fabricação de eletrodomésticos
10	MATERIAL DE TRANSPORTE
34001	Fabricação e montagem de veículos automotores
34002	Fabricação de cabines, carrocerias, reboques e peças para veículos automotores
35010	Construção e reparação de embarcações
35020	Construção e montagem de locomotivas, vagões e outros materiais rodantes
35030	Construção, montagem e reparação de aeronaves
35090	Fabricação de equipamentos de transporte diversos
11	MATERIAL ELÉTRICO E ELETRÔNICO
30000	Fabricação de máquinas de escritório e equipamentos de informática
31001	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos diversos - exceto para veículos
31002	Fabricação de material elétrico para veículos
12	QUÍMICA (INCLUI PETROQUÍMICA, FARMACÊUTICA, PERFUMARIA, PRODUTOS DE MATERIAIS PLÁSTICOS E BORRACHA)
23010	Coquerias
23020	Fabricação de produtos do refino do petróleo
23400	Produção de álcool
24010	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes e lacas
24020	Fabricação de produtos farmacêuticos
24030	Fabricação de sabões, detergentes, produtos de limpeza e perfumaria
24090	Fabricação de produtos químicos diversos
25010	Fabricação de produtos de borracha
25020	Fabricação de produtos de plástico

13	UTILIDADE PÚBLICA (ENERGIA, GÁS, ÁGUA E ESGOTO)
40010	Produção e distribuição de energia elétrica
40020	Produção e distribuição de gás através de tubulações
41000	Captação, tratamento e distribuição de água
14	OUTRAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS (MADEIRA, MOBILIÁRIO, CELULOSE, PAPEL E PAPELÃO, EDITORIAL E GRÁFICA, MINERAIS NÃO METÁLICOS, ETC)
20000	Fabricação de produtos de madeira
21001	Fabricação de celulose, papel e papelão liso, cartolina e cartão
21002	Fabricação de papelão corrugado e de embalagens e artefatos de papel e papelão
22000	Edição, impressão e reprodução de gravações
26010	Fabricação de vidro e produtos de vidro
26091	Fabricação de produtos cerâmicos
26092	Fabricação de produtos diversos de minerais não-metálicos
32000	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicação
33001	Fabricação de aparelhos e equipamentos médico-hospitalares
33002	Fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle - exceto para controle de processos industriais
33003	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados a automação industrial e controle do processo produtivo
33004	Fabricação de aparelhos, instrumentos e materiais ópticos, fotográficos e cinematográficos
33005	Fabricação de cronômetros e relógios
36010	Fabricação de artigos do mobiliário
36090	Fabricação de produtos diversos
37000	Reciclagem
IV	SERVIÇOS DISTRIBUTIVOS
15	TRANSPORTE
60010	Transporte ferroviário
60020	Transporte metroviário
60031	Transporte rodoviário de cargas - exceto de mudanças
60032	Transporte rodoviário de mudanças
60040	Transporte rodoviário de passageiros
60091	Transporte em bondes, funiculares, teleféricos ou trens próprios para exploração de pontos turísticos
60092	Transporte dutoviário
60999	Transporte terrestre - modalidade não especificada
61000	Transporte aquaviário
62000	Transporte aéreo
63021	Atividades auxiliares aos transportes
63022	Organização do transporte de cargas
63030	Agências de viagens e organizadores de viagens
71010	Aluguel de veículos
16	ESTOCAGEM
63010	Carga e descarga, armazenamento e depósitos
17	COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA (EXCLUSIVE RESTAURANTES, BARES E SIMILARES)
50010	Comércio de veículos automotores
50030	Comércio de peças e acessórios para veículos automotores
50040	Comércio, manutenção e reparação de motocicletas
50050	Posto de combustíveis
53020	Comércio de produtos agropecuários
53030	Comércio de produtos alimentícios, bebidas e fumo
53041	Comércio de fios têxteis, tecidos, artefatos de tecidos e armarinho
53042	Comércio de artigos do vestuário, complementos e calçados
53050	Comércio de madeira, material de construção, ferragens e ferramentas
53061	Comércio de eletrodomésticos, móveis e outros artigos de residência
53062	Comércio de livros, jornais, revistas e papelaria
53063	Comércio de produtos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, odontológicos, cosméticos e de perfumaria
53064	Comércio de máquinas, aparelhos e equipamentos - exceto eletrodomésticos

53065	Comércio de combustíveis - exceto posto de combustíveis
53066	Comércio de resíduos e sucatas
53067	Comércio de produtos extrativos de origem mineral
53068	Comércio de mercadorias em geral - inclusive mercadorias usadas
53070	Supermercado e Hipermercado
53080	Lojas de departamento e outros comércios não especializados, sem predominância de produtos alimentícios
53090	Comércio varejista de artigos em geral por catálogo, televisão, internet e outros meios de comunicação
18	COMÉRCIO AMBULANTE E EM FEIRA LIVRE
53101	Comércio varejista realizado em postos móveis, instalados em vias públicas ou em mercados
53102	Outros tipos de comércio varejista, não realizado em lojas
53999	Atividades de comércio não especificadas
55020	Ambulantes de alimentação
V	SERVIÇOS PRODUTIVOS
19	COMUNICAÇÃO
64020	Telecomunicações
92013	Atividades de rádio
92014	Atividades de televisão
20	BANCO, CRÉDITO, SEGURO E OUTROS SERVIÇOS FINANCEIROS
65000	Intermediação Financeira
67010	Atividades auxiliares da intermediação financeira
21	SERVIÇOS DE LOCAÇÃO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA
01401	Atividades de serviços relacionados com a agricultura
01402	Atividades de serviços relacionados com a pecuária - exceto atividades veterinárias
02002	Atividades de serviços relacionados com a silvicultura e a exploração florestal
71020	Aluguel de máquinas e equipamentos
71030	Aluguel de objetos pessoais e domésticos
92020	Atividades de agências de notícias
22	IMOBILIÁRIO
70001	Atividades imobiliárias - exceto condomínios prediais
23	SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA
74021	Serviços de arquitetura e engenharia e de assessoramento técnico especializado
24	SERVIÇOS DE NEGÓCIOS VARIADOS
53010	Representantes comerciais e agentes do comércio
74030	Publicidade
74040	Seleção, agenciamento e locação de mão-de-obra
74050	Investigação, vigilância e segurança
74090	Outros serviços prestados às empresas
25	SERVIÇOS ESPECIALIZADOS (INFORMÁTICA, ADVOCACIA, CONTABILIDADE E ASSESSORIA)
72010	Atividades de informática
74011	Atividades jurídicas; de contabilidade; e de pesquisas de mercado e opinião pública
74012	Atividades de assessoria em gestão empresarial
74022	Ensaio de materiais e de produtos; análise de qualidade
VI	SERVIÇOS SOCIAIS
26	SERVIÇOS HOSPITALARES, MÉDICOS E DE SAÚDE PÚBLICOS
85011	Saúde pública
27	SERVIÇOS HOSPITALARES, MÉDICOS E DE SAÚDE PRIVADOS
85012	Saúde particular
85013	Outras atividades de saúde
85999	Atividades de saúde não especificadas
28	EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
73000	Pesquisa e desenvolvimento
80011	Educação regular, supletiva e especial pública
80012	Educação regular, supletiva e especial particular

80090	Outras atividades de ensino
80999	Atividades de ensino não especificadas
29	SERVIÇOS DE SEGURIDADE PÚBLICA E PRIVADA
66000	Seguros e previdência privada
67020	Atividades auxiliares dos seguros e da previdência privada
75020	Seguridade social
30	ORGANIZAÇÕES NÃO LUCRATIVAS E SERVIÇOS RELIGIOSOS
85030	Serviços sociais
91010	Atividades de organizações sindicais
91020	Atividades de organizações empresariais, patronais e profissionais
91091	Atividades de organizações religiosas e filosóficas
91092	Outras atividades associativas
31	SERVIÇOS POSTAIS
64010	Atividades de correio
32	GOVERNO/ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA
75011	Administração do Estado e da política econômica e social - Federal
75012	Administração do Estado e da política econômica e social - Estadual
75013	Administração do Estado e da política econômica e social - Municipal
75014	Forças Armadas
75015	Outros serviços coletivos prestados pela administração pública - Federal
75016	Outros serviços coletivos prestados pela administração pública - Estadual
75017	Outros serviços coletivos prestados pela administração pública - Municipal
75999	Administração pública, esfera de governo não especificada
99000	Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais
33	SERVIÇOS SOCIAIS VARIADOS
90000	Limpeza urbana e esgoto; e atividades conexas
92030	Bibliotecas, arquivos, museus e outras atividades culturais
93030	Atividades funerárias
VII	SERVIÇOS PESSOAIS
34	SERVIÇOS DOMÉSTICOS
95000	Serviços domésticos
35	HOTEIS E ESTABELECIMENTOS DE ALOJAMENTO
55010	Alojamento
36	RESTAURANTES, BARES E SIMILARES
55030	Outros serviços de alimentação - exceto ambulantes
55999	Atividades de alojamento e/ou alimentação não especificadas
37	SERVIÇOS DE CONserto
34003	Recondicionamento ou recuperação de motores de veículos automotores
50020	Serviços de reparação e manutenção de veículos automotores
53111	Reparação e manutenção de eletrodomésticos
53112	Reparação de calçados
53113	Reparação de objetos pessoais e domésticos - exceto de eletrodomésticos e calçados
72020	Manutenção e reparação de máquinas de escritório e de informática
38	LAVANDERIA E LAVAGEM A SECO
93010	Lavanderias e tinturarias
39	SERVIÇOS DE CABELEIREIRO, BELEZA E ACADEMIAS
93020	Cabeleireiros e outros tratamentos de beleza
93091	Atividades de manutenção do físico corporal
40	SERVIÇOS DE ENTRETENIMENTO, JOGOS, LAZER E RECREAÇÃO
92011	Produção de filmes cinematográficos e fitas de vídeo
92012	Distribuição e projeção de filmes e de vídeos
92015	Outras atividades artísticas e de espetáculos
92040	Atividades desportivas e outras relacionadas ao lazer
41	SERVIÇOS PESSOAIS E DOMICILIARES VARIADOS
70002	Condomínios prediais

74060	Atividades de imunização, higienização e de limpeza em prédios e em domicílios
85020	Serviços veterinários
93092	Outras atividades de serviços pessoais
00000	Atividades mal especificadas

Fonte: Tipologia baseada em Browing e Singelmann, *Politics & Society*, nºs 3-4 (1978): 429-480. Esta metodologia serviu de base para estudos elaborados por: CANO e SEMEGHINI (1990); CLEMENTINO (1995) e SANTOS (2002), dentre outros.

Apêndice 6: Tipologia de posições e segmentos de classe - 1991

CÓDIGO	1. GRANDES EMPREGADORES
	Empregadores que empregaram 10 ou mais pessoas no estabelecimento.
SEGMENTO	2. PEQUENOS EMPREGADORES MAIS CAPITALIZADOS
	Empregadores que empregaram de 3 a 9 pessoas no estabelecimento.
SEGMENTO	3. PEQUENOS EMPREGADORES MENOS CAPITALIZADOS
	Empregadores que empregaram de 1 a 2 pessoas no estabelecimento. Os pequenos empregadores pouco capitalizados especialistas (cujos grupos ocupacionais integraram o segmento especialistas) foram reclassificados como auto-empregados especialistas.
SEGMENTO	4. AUTO-EMPREGADOS NA AGROPECUÁRIA
	Posições na ocupação de “Conta-própria” em atividades agropecuárias.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
301	Produtores agropecuários autônomos
303	Tratoristas agrícolas e outros operadores de máquinas e implementos de agropecuária
304	Outros trabalhadores na agropecuária
305	Trabalhadores na agricultura
321	Caçadores
322	Pescadores
331	Madeireiros
332	Lenhadores
333	Carvoeiros (fabricantes)
334	Seringueiros
335	Ervateiros
336	Apanhadores, quebradores e descascadores de produtos vegetais
851	Proprietários nos serviços agropecuários conta própria não classificados anteriormente
SEGMENTO	5. AUTO-EMPREGADOS URBANOS DESCAPITALIZADOS
	Posição na ocupação de “Conta-própria” em atividades não agropecuárias. Critério para composição do segmento: rendimento mensal inferior a dois salários mínimos.
SEGMENTO	6. AUTO-EMPREGADOS URBANOS CAPITALIZADOS
	Posição na ocupação de “Conta-própria” em atividades não agropecuárias. Critério para composição do segmento: rendimento mensal igual ou superior a dois salários mínimos.
SEGMENTO	7. AUTO-EMPREGADOS ESPECIALISTAS
	Posição na ocupação de “Conta-própria” e especialista por título ou grupo ocupacional, conforme categorização de especialista usada na tipologia. Auto-empregados especialistas com menos de 15 anos de estudo foram reclassificados distribuídos como auto-empregados urbanos de acordo com o nível do rendimento.
SEGMENTO	8. TRABALHADORES - DIRIGENTES DO SETOR PRIVADO (CREDENCIADOS)
	Empregados conforme a categoria de posição na ocupação; gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e “empregados” no exercício de funções de direção no setor privado. O critério para a classificação como credenciado foi a posse de 15 ou mais anos de estudo.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
030	Administradores e gerentes na agropecuária
031	Administradores e gerentes na extração vegetal e pesca
032	Administradores e gerentes na extração mineral
033	Administradores e gerentes na indústria da transformação
034	Administradores e gerentes na indústria da construção civil
035	Administradores e gerentes no comércio de mercadorias
036	Administradores e gerentes hotéis e estabelecimentos similares
037	Administradores e gerentes nos transportes
038	Administradores e gerentes de empresas financeiras, imobiliárias e securitárias
039	Outros administradores e gerentes não classificados anteriormente
040	Chefes e encarregados de seção de serviços administrativos de empresas
279	Produtores e diretores de espetáculos
721	Oficiais de marinha mercante
914	Capatazes

SEGMENTO	9. TRABALHADORES - DIRIGENTES DO SETOR PRIVADO (NÃO CREDENCIADOS)
	Empregados conforme a categoria de posição na ocupação; gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e “empregados” no exercício de funções de direção no setor privado. O critério para a classificação como credenciado foi a posse de menos de 15 anos de estudo.
SEGMENTO	10. TRABALHADORES - DIRIGENTES DO SETOR PÚBLICO (CREDENCIADOS))
	Empregados conforme a categoria de posição na ocupação; gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e “empregados” no exercício de funções de direção no setor público. O critério para a classificação como credenciado foi a posse de 15 ou mais anos de estudo. Foram considerados neste segmento, apenas os militares das forças armadas com 15 ou mais anos de estudo. Os militares com menos de 15 anos de estudo foram reclassificados como trabalhadores qualificados.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
020	Ministros de Estado, Governadores, Prefeitos, Membros do Poder Legislativo e do Corpo Diplomático Nacional
021	Diretores, assessores e chefes no serviço público
861	Oficiais das Forças Armadas
864	Delegados e Comissários de Polícia
SEGMENTO	11. TRABALHADORES - DIRIGENTES DO SETOR PÚBLICO (NÃO CREDENCIADOS)
	Empregados conforme a categoria de posição na ocupação; gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e “empregados” no exercício de funções de direção no setor público. O critério para a classificação como credenciado foi a posse de menos de 15 anos de estudo.
SEGMENTO	12. TRABALHADORES ESPECIALISTAS
	Empregados conforme a posição na ocupação; especialistas por título ou grupo ocupacional, notadamente os titulares de profissões credencializadas e detentores de conhecimentos ou qualificações escassas acerca dos sistemas de excelência técnica ou competência profissional. Posse de onze anos de estudo ou mais (critério de “filtro” para excluir casos dissonantes classificados nos grupos ocupacionais)
CÓDIGO	Grupo ocupacional
101	Engenheiros (diversas especialidades)
102	Arquitetos
103	Agrimensores
104	Cartógrafos
121	Químicos
122	Farmacêuticos
123	Físicos
124	Geólogos mineralogistas
125	Outros especialistas em química e física (Astrônomo, geofísico, metereologista, oceanógrafo)
141	Agrônomos
142	Biologistas
143	Farmacologistas
144	Veterinários
151	Médicos
152	Dentistas
171	Matemáticos e Atuários
172	Estatísticos
173	Analistas de Sistemas
181	Economistas
182	Contadores
183	Técnicos de administração
194	Programadores de computador
201	Sociólogos, antropólogos e arqueólogos
202	Psicólogos
203	Geógrafos e demógrafos
205	Outros cientistas sociais
211	Professores Pesquisadores
212	Professores de ensino superior
221	Orientadores e técnicos de ensino
231	Magistrados
232	Procuradores, promotores e curadores públicos

233	Advogados e defensores públicos
241	Tabeliães e oficiais de registro
244	Outras ocupações auxiliares da justiça
251	Sacerdotes
261	Escritores e jornalistas
293	Outras ocupações técnicas e científicas não enquadradas anteriormente (Analistas de cargos e salários, mercado, tempo, marcas e patentes, pessoal ou ocupações, filólogo, tradutor, técnico de comunicação e turismo)
643	Corretores de títulos e valores
711	Aviadores civis
SEGMENTO	13. TRABALHADORES QUALIFICADOS
	Empregados conforme a posição na ocupação; trabalhadores qualificados de acordo com o título ou grupo ocupacional, notadamente trabalhadores de ofício, professores de 5ª a 8ª séries, professores de 2º grau, técnicos e detentores de nível médio, intermediário ou semi-profissional de conhecimentos ou habilidades escassas. Posse de cinco anos de estudo ou mais (critério de “filtro” para excluir casos dissonantes classificados nos grupos ocupacionais).
	Inclusão de casos de classificação de especialistas por título ou grupo ocupacional que foram “filtrados” devido ao fato de terem 10 ou menos anos de estudo.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
050	Técnicos e fiscais de tributação e arrecadação
051	Inspetores do trabalho
111	Desenhistas
112	Técnicos de edificações, agrimensura, estradas e saneamento
131	Técnicos químicos
132	Práticos de farmácia
133	Técnicos de meteorologia
153	Enfermeiros diplomados (grupo heterogêneo)
154	Outros especialistas em medicina (Fonoaudiólogo, logopedista, nutricionista, técnico de ortopedia)
161	Acadêmicos de hospital
163	Técnicos de reabilitação
165	Operadores de equipamentos médicos e odontológicos
167	Protéticos
168	Técnicos em análise clínica
191	Técnicos de contabilidade
192	Técnicos de estatística
204	Assistentes sociais (Visitador, agente ou atendente social, assistente social)
213	Professores de ensino do 2º grau
214	Professores de ensino do 1º grau (5ª a 8ª série)
218	Professores e instrutores de formação profissional (comercial, agropecuário, industrial, pilotagem de avião, desenho técnico, artes, música, etc), instrutor de auto-escola
219	Professores de ensino não especificado (Agente ou instrutor de ensino não especificado, professor de educação especial, de excepcionais, dança, professor de religião)
242	Escrivães de cartório
243	Oficiais de justiça
271	Escultores e pintores
274	Fotógrafos (Grupo heterogêneo)
275	Músicos e compositores
276	Artistas de cinema, teatro, rádio e televisão
277	Artistas de circo
278	Locutores e comentaristas
282	Outros operadores de estações de rádio e televisão (exclusive operadores de câmaras, som e cenografia)
291	Bibliotecários (grupo heterogêneo)
292	Arquivologistas e museólogos
302	Técnicos de agropecuária
401	Mestres e técnicos de empresas de extração mineral
402	Mestres, contramestres e técnicos de indústrias de transformação (exclusive têxteis)
403	Mestres, contramestres e técnicos de indústrias têxteis

404	Mestres de construção civil
405	Mestres e técnicos de empresas de energia elétrica, gás, água e esgoto
406	Outros mestres, contramestres e técnicos
425	Mecânicos sem especificação
503	Reparadores de equipamentos elétricos e eletrônicos (exceto aparelhos de áudio e vídeo)
505	Reparadores de aparelhos de áudio e vídeo
506	Eletricistas de instalações
508	Instaladores e repadores de linhas elétricas e de telecomunicações
509	Operadores de instalações de produção de energia elétrica
571	Inspetores de qualidade
588	Supervisores de segurança no trabalho
641	Corretores de seguros
644	Avaliadores e leiloeiros
722	Mestres de embarcação
834	Técnicos de esportes
SEGMENTO 14. TRABALHADORES MANUAIS NA AGROPECUÁRIA	
	Empregados conforme a posição na ocupação e trabalhadores manuais na agropecuária conforme o título ou grupo ocupacional.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
303	Tratoristas agrícolas e outros operadores de máquinas e implementos de agropecuária
304	Outros trabalhadores na agropecuária
305	Trabalhadores na agricultura
321	Caçadores
322	Pescadores
331	Madeireiros
332	Lenhadores
333	Carvoeiros (fabricantes)
334	Seringueiros
335	Ervateiros
336	Apanhadores, quebradores e descascadores de produtos vegetais
SEGMENTO 15. TRABALHADORES MANUAIS NA INDÚSTRIA	
	Empregado conforme a posição na ocupação e trabalhador manual não agropecuária segundo o título ou grupo ocupacional.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
341	Mineiros
345	Canteiros e marroeiros
351	Operadores de máquinas de extração e beneficiamento de minérios e pedras
361	Trabalhadores de extração de petróleo e gás
371	Garimpeiros
381	Salineiros
391	Sondadores de poços (exclusive de petróleo e gás)
411	Forneiros metalúrgicos
412	Laminadores
413	Trefiladores
414	Modeladores e macheiros
415	Galvanizadores e recobridores de metais
416	Afiadores e amoladores
417	Polidores e esmerilhadores
418	Ferramenteiros
419	Estampadores mecânicos
420	Operadores de prensa mecânica de metais
421	Fresadores e furadores
422	Torneiros mecânicos
423	Ajustadores e montadores mecânicos
424	Mecânicos de veículos automotores
426	Soldadores

427	Rebitadores e montadores de estruturas metálicas
428	Caldeireiros
429	Ferreiros e serralheiros
430	Funileiros
431	Lanterneiros de veículos
441	Cardadores e penteadores
442	Maçaroqueiros, bobinadores e espuladores
443	Fiandeiros
444	Rendeiros
445	Urdidores e remetedores
446	Cordoeiros
447	Tecelões
448	Tapeceiros
449	Redeiros
450	Alvejadores e tintureiros têxteis
451	Estampadores têxteis
452	Acabadores de pano
461	Correeiros e seleiros
462	Curtidores
470	Alfaiates e costureiros
471	Auxiliares de costuras
472	Calceiros e camiseiros
473	Modelistas e cortadores
474	Bordadeiras e cerzideiras
475	Chapaleiros de palha
476	Chapeleiros (exclusive de palha)
477	Sapateiros
478	Trabalhadores na fabricação de calçados
479	Bolseiros e cinteiros
481	Marceneiros
482	Carpinteiros
483	Tanoeiros
484	Operadores de máquinas de marcenaria
485	Serradores
486	Preparadores de compensados e aglomerados
487	Estofadores e capoteiros
488	Colchoeiros
489	Lustradores de madeira
490	Cesteiros e esteireiros
501	Montadores de equipamentos elétricos
502	Montadores de equipamentos eletrônicos (exceto aparelhos de áudio e vídeo)
504	Montadores de aparelhos de áudio e vídeo
507	Instaladores e reparadores de equipamentos e aparelhos de telecomunicações
511	Armadores de concreto
512	Pedreiros
513	Serventes de pedreiro
514	Pintores e caiadores
515	Estucadores
516	Ladrilheiros e taqueiros
517	Encanadores
518	Vidraceiros (colocadores de vidro)
519	Calceteiros e asfaltadores
520	Calafates
521	Operadores de máquinas de construção civil e tratoristas (exclusive da agropecuária)
531	Linguiceiros e salsicheiros
532	Charqueadores

533	Magarefes
534	Ocupações da indústria de laticínios
535	Doceiros e confeitores
536	Macarroneiros e pasteiros
537	Padeiros
538	Farinheiros e moleiros
539	Ocupações da indústria de açúcar
540	Ocupações da indústria de bebidas
541	Ocupações da indústria do café
542	Ocupações da indústria do pescado
543	Ocupações da indústria de chá, mate e cacau
544	Ocupações da indústria de oleaginosos
545	Ocupações de outras indústrias alimentares
551	Linotipistas
552	Tipógrafos
553	Clicheristas e gravadores
554	Impressores
555	Revisores na indústria gráfica
556	Encadernadores e cartonadores
557	Outras ocupações da indústria gráfica
561	Vidreiros e ampoleiros
562	Ceramistas e louceiros
563	Pintores cerâmicos
564	Oleiros
572	Ourives e relojoeiros
573	Lapidadores
575	Vulcanizadores e recauchutadores
576	Fogueteiros
577	Vassoureiros
578	Marmoristas
579	Preparadores de fumo
580	Charuteiros e cigarreiros
581	Pintores à pistola
582	Operadores de empilhadeira
583	Foguistas (exclusive de embarcações e de trens)
584	Embaladores de mercadorias
585	Ocupações da indústria do papel e papelão
586	Ocupações da indústria de artefatos de borracha e plástico (exclusive pneumáticos)
587	Ocupações da indústria artefatos de cimento e fibrocimento
589	Outras ocupações das indústrias de transformação
921	Lubrificadores
927	Outras ocupações ou ocupações mal definidas (inclusão dos casos em que o empreendimento foi classificado nos setores industriais)

SEGMENTO	16. TRABALHADORES MANUAIS OU EM FUNÇÕES SUBALTERNAS NOS SERVIÇOS
	Empregado conforme a posição na ocupação e trabalhador manual não agropecuária segundo o título ou grupo ocupacional.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
056	Datilógrafos
057	Operadores de teleimpressoras
058	Operadores de máquinas de processamento automático de dados
061	Operadores de máquinas copadoras
162	Enfermeiros não diplomados
166	Parteiras
272	Artesãos de objetos de cerâmica, couro, madeira e metal (artista popular)
273	Decoradores e cenógrafos
280	Cinegrafistas e operadores de câmaras

281	Operadores de equipamentos de som e cenografia
283	Operadores projetores cinematográficos
574	Borracheiros
602	Vendedores (cinquenta títulos ocupacionais no comércio em que predomina a atividade manual)
604	Repositores de mercadorias
611	Feirantes
612	Aguadeiros
613	Doceiros, sorveteiros e baleiros
614	Quitandeiros e fruteiros
615	Tripeiros, peixeiros e leiteiros
616	Bilheteiros
617	Outras ocupações no comércio ambulante
621	Vendedores de jornais e revistas
723	Maquinistas de embarcação
724	Foguistas de embarcação
725	Marinheiros civis
726	Taifeiros
727	Barqueiros e canoeiros
731	Guindasteiros
732	Estivadores
743	Maquinistas de trem
744	Foguistas de trem
745	Guarda-freios
746	Manobreiros e sinaleiros
751	Motoristas
752	Trocadores
753	Carroceiros e tropeiros
762	Trabalhadores de conservação de ferrovias
772	Postalistas
773	Telegrafistas e radiotelegrafistas
774	Telefonistas
775	Carteiros
812	Camareiros(exclusive no serviço doméstico)
813	Cozinheiros(exclusive no serviço doméstico)
814	Garçons
815	Atendentes de bar e lanchonete
816	Governantas e Mordomos (exclusive no serviço doméstico)
821	Cabelereiros
822	Barbeiros
823	Maquiladores, depiladores e esteticistas
824	Manicuros e pedicuros
825	Lavadeiras e passadeiras
826	Engraxates
831	Jogadores de futebol
832	Lutadores e outros atletas profissionais
833	Juizes de esportes
841	Porteiros
842	Ascensoristas
843	Vigias
844	Serventes
845	Contínuos
862	Praças das Forças Armadas
863	Oficiais e Praças do Corpo de Bombeiros (predominam funções inferiores no agregado quantitativo)
866	Guardas-Civis e Inspetores de Tráfego
867	Carcereiros e Guardas de Presídio
868	Datiloscopistas

869	Guardas-Vigias de organizações particulares
911	Aprendizes
912	Bilheteiros no serviço de diversões
913	Bombeiros (exclusive do Corpo de Bombeiros)
915	Dedetizadores
916	Guardadores de automóveis
917	Guardas Sanitário
919	Jardineiros (exclusive na lavoura)
920	Lixeiros
922	Operadores de tratamento e bombeamento de água
923	Operadores de máquinas (exclusive de agropecuária e construção civil)
924	Trabalhadores braçais, sem especificação (lavador, ajudante, entregador, demolidor, carregador, etc)
925	Trabalhadores de conservação de Rodovias
926	Babás (exclusive no serviço doméstico)
927	Outras ocupações ou ocupações mal definidas (inclusão dos casos em que o empreendimento foi classificado nos setores de serviços distributivos e serviços pessoais)

SEGMENTO 17. TRABALHADORES NÃO MANUAIS DE ROTINA

	Empregado conforme a posição na ocupação e trabalhador não manual de rotina segundo o título ou grupo ocupacional.
	Inclusão de casos dissonantes de classificação de trabalhadores qualificados por título ou grupo ocupacional que foram “filtrados” devido ao fato de possuírem 4 ou menos anos de estudo e cujo perfil de trabalho se aproxima da categoria ocupacional.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
052	Assistentes administrativos. (Serviço público). Posse de oito ou menos anos de estudo: critério de filtro para separar agentes administrativos inferiores de funcionários de nível médio ou superiores.
054	Almoxarifes e armazenistas
055	Expedidores e conferentes de materiais (mercadorias)
059	Secretárias
060	Auxiliares de contabilidade
062	Arquivistas
063	Recepcionistas (serviços de saúde e outros)
064	Auxiliares administrativos e de escritório (grupamento amplo e diversificado no trabalho administrativo e de escritório)
113	Outras ocupações auxiliares da engenharia e arquitetura (Ajudante de topografia ou agrimensura, fotogrametrista)
164	Ortoptistas e óticos (práticos)
193	Agentes Censitários
215	Professores de ensino do 1º grau (1ª a 4ª série)
216	Professores de ensino do 1º grau (sem especificação de série)
217	Professores de ensino pré-escolar
222	Inspetores de alunos
603	Operadores de caixa
605	Demonstradores
633	Propagandistas
741	Agentes de estrada de ferro
742	Condutores e chefes de trem
818	Maitre no serviço de alimentação
927	Outras ocupações ou ocupações mal definidas (inclusão dos casos em que o empreendimento foi classificado no setor de serviços sociais)

SEGMENTO 18. TRABALHADORES NÃO MANUAIS MAIS GRADUADOS

	Empregado conforme a posição na ocupação e trabalhador não manual mais graduado segundo o título ou grupo ocupacional (em termos de formação profissional/qualificação, exercício de funções delegadas pelo empregador, percepção de gratificações de desempenho ou função típicas da ocupação e condicionamentos institucionais vinculados ao setor público de emprego).
CÓDIGO	Grupo ocupacional
052	Assistentes administrativos. (Serviço público). Posse de nove anos ou mais de estudo: critério de filtro para separar empregados de nível médio ou superior no serviço público de agentes administrativos inferiores.

053	Pagadores e caixas (exclusive nos serviços e comércio de mercadorias)
631	Pracistas e viajantes comerciais
632	Representantes comerciais
642	Corretores de imóveis
645	Outros agentes e corretores (Agente de publicidade, turismo ou automóveis, corretor de automóveis ou mercadorias)
646	Compradores
712	Comissários de bordo
761	Inspetores e despachantes nos transportes
771	Agentes postais e telegráficos
817	Maitre de hotel
865	Investigadores de Polícia (exercício de autoridade delegado pelo Estado)
918	Inspetores e Fiscais
927	Outras ocupações ou ocupações mal definidas (inclusão dos casos em que o empreendimento foi classificado no setor de serviços produtivos)

SEGMENTO	19. TRABALHADORES DOMÉSTICOS
	Empregados domésticos por posição na ocupação e título ou grupo ocupacional.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
801	Arrumadeiras
802	Babás
803	Cozinheiras
804	Faxineiras
805	Lavadeiras
806	Governantas e Mordomos
807	Empregados domésticos não especializados
808	Outras ocupações do serviço doméstico
SEGMENTO	20. TRABALHADORES SEM REMUNERAÇÃO
	Pessoas que se encontravam trabalhando em ajuda a membros da família.

Fonte: Tipologia baseada em SANTOS (2002).

Apêndice 7: Tipologia de posições e segmentos de classe - 2000

SEGMENTO	1. GRANDES EMPREGADORES
	Empregadores que empregaram 11 ou mais pessoas no estabelecimento.
SEGMENTO	2. PEQUENOS EMPREGADORES MAIS CAPITALIZADOS
	Empregadores que empregaram de 3 a 10 pessoas no estabelecimento.
SEGMENTO	3. PEQUENOS EMPREGADORES MENOS CAPITALIZADOS
	Empregadores que empregaram de 1 a 2 pessoas no estabelecimento. Os pequenos empregadores pouco capitalizados especialistas (cujos grupos ocupacionais integraram o segmento especialistas) foram reclassificados como auto-empregados especialistas.
SEGMENTO	4. AUTO-EMPREGADOS NA AGROPECUÁRIA
	Posições na ocupação de “Conta-própria” em atividades agropecuárias.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
6110	Produtores agropecuários em geral
6129	Produtores agrícolas
6139	Produtores em pecuária
6210	Trabalhadores na exploração agropecuária em geral
6229	Trabalhadores agrícolas
6239	Trabalhadores na pecuária
6319	Pescadores e caçadores
6329	Extrativistas florestais
6410	Trabalhadores da mecanização agropecuária
6420	Trabalhadores da mecanização florestal
6430	Trabalhadores da irrigação e drenagem
SEGMENTO	5. AUTO-EMPREGADOS URBANOS DESCAPITALIZADOS
	Posição na ocupação de “Conta-própria” em atividades não agropecuárias. Critério para composição do segmento: rendimento mensal inferior a dois salários mínimos.
SEGMENTO	6. AUTO-EMPREGADOS URBANOS CAPITALIZADOS
	Posição na ocupação de “Conta-própria” em atividades não agropecuárias. Critério para composição do segmento: rendimento mensal igual ou superior a dois salários mínimos.
SEGMENTO	7. AUTO-EMPREGADOS ESPECIALISTAS
	Posição na ocupação de “Conta-própria” e especialista por título ou grupo ocupacional, conforme categorização de especialista usada na tipologia. Auto-empregados especialistas com menos de 15 anos de estudo foram reclassificados distribuídos como auto-empregados urbanos de acordo com o nível do rendimento.
SEGMENTO	8. TRABALHADORES - DIRIGENTES DO SETOR PRIVADO (CREDENCIADOS)
	Empregados conforme a categoria de posição na ocupação; gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e “empregados” no exercício de funções de direção no setor privado. O critério para a classificação como credenciado foi a posse de 15 ou mais anos de estudo.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
1210	Diretores gerais
1220	Diretores de áreas de produção e operações (dpo)
1230	Diretores de áreas de apoio
1310	Gerentes de produção e operações
1320	Gerentes de áreas de apoio
2152	Oficiais de máquinas
2621	Produtores de espetáculos
SEGMENTO	9. TRABALHADORES - DIRIGENTES DO SETOR PRIVADO (NÃO CREDENCIADOS)
	Empregados conforme a categoria de posição na ocupação; gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e “empregados” no exercício de funções de direção no setor privado. O critério para a classificação como credenciado foi a posse de menos de 15 anos de estudo.
SEGMENTO	10. TRABALHADORES - DIRIGENTES DO SETOR PÚBLICO (CREDENCIADOS))
	Empregados conforme a categoria de posição na ocupação; gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e “empregados” no exercício de funções de direção no setor público. O critério para a classificação como credenciado foi a posse de 15 ou mais anos de estudo. Foram considerados neste segmento, apenas os militares das forças armadas com 15 ou mais anos de estudo. Os militares com menos de 15 anos de estudo foram

	reclassificados como trabalhadores qualificados.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
0100	Militares da aeronáutica
0200	Militares do exército
0300	Militares da marinha
0401	Coronéis, tenentes-coronéis e maiores da polícia militar
0402	Capitães da polícia militar
0403	Tenentes da polícia militar
1111	Legisladores
1112	Dirigentes gerais da administração pública
1113	Ministros de tribunais
1122	Dirigentes de produção e operações da administração pública
1123	Dirigentes das áreas de apoio da administração pública
1130	Chefes de pequenas populações
1140	Dirigentes e administradores de organização de interesse público
2423	Delegados de polícia
SEGMENTO	11. TRABALHADORES - DIRIGENTES DO SETOR PÚBLICO (NÃO CREDENCIADOS)
	Empregados conforme a categoria de posição na ocupação; gerentes ou supervisores por título ou grupo ocupacional e “empregados” no exercício de funções de direção no setor público. O critério para a classificação como credenciado foi a posse de menos de 15 anos de estudo.
SEGMENTO	12. TRABALHADORES ESPECIALISTAS
	Empregados conforme a posição na ocupação; especialistas por título ou grupo ocupacional, notadamente os titulares de profissões credencializadas e detentores de conhecimentos ou qualificações escassas acerca dos sistemas de excelência técnica ou competência profissional. Posse de onze anos de estudo ou mais (critério de “filtro” para excluir casos dissonantes classificados nos grupos ocupacionais)
CÓDIGO	Grupo ocupacional
2011	Profissionais da bioengenharia, biotecnologia e engenharia genética
2021	Engenheiros mecatrônicos
2111	Profissionais da matemática
2112	Profissionais da estatística
2122	Engenheiros em computação - desenvolvedores de software
2123	Especialista em informática
2124	Analistas de sistemas
2125	Programadores de informática
2131	Físicos
2132	Químicos
2133	Profissionais do espaço e da atmosfera
2134	Geólogos e geofísicos
2140	Engenheiros de materiais
2141	Arquitetos
2142	Engenheiros civis e afins
2143	Engenheiros eletroeletrônicos e afins
2144	Engenheiros mecânicos
2145	Engenheiros químicos
2146	Engenheiros metalúrgicos
2147	Engenheiros de minas
2148	Engenheiros agrimensores e de cartografia
2149	Outros engenheiros, arquitetos e afins
2153	Profissionais da navegação aérea
2211	Biólogos e afins
2221	Agrônomos e afins
2231	Médicos
2232	Cirurgiões-dentistas
2233	Veterinários
2234	Farmacêuticos
2340	Professores do ensino superior

2394	Programadores, avaliadores e orientadores de ensino
2410	Advogados
2412	Procuradores de empresas e autarquias
2419	Outros advogados autônomos e de empresas
2421	Juízes e desembargadores
2422	Promotores, defensores públicos e afins
2511	Profissionais em pesquisa e análise antropológica e sociológica
2512	Profissionais em pesquisa e análise econômica
2513	Profissionais em pesquisa e análise histórica e geográfica
2514	Filósofos e cientistas políticos
2515	Psicólogos e psicanalistas
2521	Administradores
2522	Contadores e auditores
2524	Profissionais de recursos humanos
2611	Profissionais do jornalismo
2614	Filólogos, tradutores e intérpretes
2615	Escritores e redatores
2616	Especialistas em editoração
2631	Ministros de cultos religiosos, missionários e afins
3171	Técnicos em programação
3172	Técnicos em operação de computadores
3232	Técnicos zootecnistas
3411	Pilotos de aviação comercial, navegadores, mecânicos de vôo e afins
3513	Técnicos em administração
3514	Serventuários da justiça e afins
3531	Agentes de bolsa, câmbio e outros serviços financeiros
3532	Técnicos de operações e serviços bancários
3547	Corretores de títulos e valores

SEGMENTO 13. TRABALHADORES QUALIFICADOS

Empregados conforme a posição na ocupação; trabalhadores qualificados de acordo com o título ou grupo ocupacional, notadamente trabalhadores de ofício, professores de 5ª a 8ª séries, professores de 2º grau, técnicos e detentores de nível médio, intermediário ou semi-profissional de conhecimentos ou habilidades escassas. Posse de cinco anos de estudo ou mais (critério de “filtro” para excluir casos dissonantes classificados nos grupos ocupacionais).

Inclusão de casos de classificação de especialistas por título ou grupo ocupacional que foram “filtrados” devido ao fato de terem 10 ou menos anos de estudo.

CÓDIGO

Grupo ocupacional

2151	Oficiais de convés
2235	Enfermeiros de nível superior e afins
2236	Fisioterapeutas e afins
2237	Nutricionistas
2313	Professores de disciplinas da educação geral de 5ª a 8ª séries do ensino fundamental
2321	Professores de disciplinas da educação geral do ensino médio
2330	Professores e instrutores do ensino profissional
2391	Professores de educação física
2392	Professores de alunos com deficiências físicas e mentais
2516	Assistentes sociais e economistas domésticos
2523	Secretárias executivas e bilingües
2525	Profissionais da administração econômico-financeira
2612	Profissionais da informação
2613	Arquivologistas e museólogos
2617	Locutores e comentaristas
2622	Coreógrafos e bailarinos
2623	Atores, diretores de espetáculos e afins
2624	Compositores, músicos e cantores
2625	Desenhistas industriais (designer), escultores, pintores e afins

3001	Técnicos em mecatrônica
3003	Técnicos em eletromecânica
3011	Laboratorista industrial
3012	Técnicos de apoio à bioengenharia
3111	Técnicos químicos
3112	Técnicos petroquímicos
3113	Técnicos em materiais de cerâmicas e vidros
3114	Técnicos em fabricação de produtos plásticos e de borracha
3115	Técnicos em controle ambiental, utilidades e tratamento de efluentes
3116	Técnicos têxteis
3121	Técnicos em construção civil - edificações
3122	Técnicos em construção civil - obras de infraestrutura
3123	Técnicos em topografia, agrimensura e hidrografia
3131	Técnicos em eletricidade e eletrotécnicos
3132	Eletrotécnicos na manutenção de máquinas e equipamentos
3134	Técnicos em eletrônica
3136	Técnicos em calibração e instrumentação
3137	Técnicos em fotônica
3141	Técnicos mecânicos na fabricação e montagem de máquinas, sistemas e instrumentos
3142	Técnicos mecânicos (ferramentas)
3143	Técnicos em mecânica veicular
3144	Técnicos mecânicos na manutenção de máquinas, sistemas e instrumentos
3146	Técnicos em metalurgia (estruturas metálicas)
3147	Técnicos em siderurgia
3161	Técnicos em geologia, geotecnologia e geofísica
3163	Técnicos em mineração
3189	Desenhistas técnicos e modelistas
3191	Técnicos do vestuário
3192	Técnicos do mobiliário e afins
3201	Técnicos em biologia
3210	Técnicos agropecuários
3211	Técnicos agrícolas
3212	Técnicos da pecuária
3213	Técnicos florestais
3214	Técnicos da piscicultura
3221	Técnicos em fisioterapia e afins
3222	Técnicos e auxiliares de enfermagem
3224	Técnicos de odontologia
3225	Técnicos da fabricação de aparelhos locomotores
3231	Técnicos em veterinária
3241	Operadores de equipamentos médicos e odontológicos
3242	Técnicos de laboratório de análises clínicas
3251	Técnicos em farmácia
3252	Técnicos em produção e conservação de alimentos
3253	Técnicos de apoio a biotecnologia
3313	Professores de nível médio no ensino profissionalizante
3322	Professores leigos no ensino profissionalizante
3331	Instrutores e professores de escolas livres
3412	Técnicos marítimos, fluviais e regionais de convés
3421	Técnicos em transportes intermodais
3426	Técnicos em transportes de vias navegáveis
3511	Técnicos em contabilidade
3512	Técnicos em estatística
3515	Técnicos e fiscais de tributação e arrecadação
3516	Técnicos de segurança de trabalho
3517	Técnicos e analistas de seguros e afins

3524	Agentes de fiscalização de espetáculos e meios de comunicação
3525	Agentes sindicais e de inspeção do trabalho
3544	Leiloeiros e avaliadores
3545	Corretores de seguros
3711	Técnicos em biblioteconomia
3712	Técnicos em museologia
3713	Técnicos em artes gráficas
3722	Fotógrafos
3731	Técnicos em operação de estação de rádio
3732	Técnicos em operação de estação de televisão
3761	Bailarinos de danças populares
3762	Músicos e cantores populares
3763	Palhaços, acrobatas e afins
3764	Apresentadores de espetáculos
3771	Técnicos esportivos
3911	Técnicos de planejamento de produção
3912	Técnicos de controle da produção
4101	Supervisores de serviços administrativos (exceto contabilidade e controle)
4102	Supervisores de serviços contábeis, financeiros e de controle
4201	Supervisores de trabalhadores de atendimento ao público
5101	Supervisores dos serviços de transporte, turismo, hotelaria e administração de edifícios
5102	Supervisores dos serviços de saúde e cuidados pessoais
5103	Supervisores dos serviços de proteção, segurança e outros serviços
5167	Astrólogos e adivinhos
5201	Supervisores de vendas e de prestação de serviços do comércio
6201	Supervisores na exploração agropecuária
6301	Supervisores na exploração florestal, caça e pesca
7101	Supervisores da extração mineral
7102	Supervisores da construção civil
7156	Trabalhadores de instalações elétricas
7201	Supervisores de usinagem, conformação e tratamento de metais
7202	Supervisores de montagem metalmecânica
7301	Supervisores de montagens e instalações eletroeletrônicas
7321	Instaladores e reparadores de linhas e cabos elétricos, telefônicos e de comunicação de dados
7401	Supervisores da mecânica de precisão e instrumentos musicais
7501	Supervisores de joalheria e afins
7502	Supervisores de vidraria, cerâmica e afins
7601	Supervisores da indústria têxtil
7602	Supervisores da indústria do curtimento
7604	Supervisores da indústria de confecção de calçados
7605	Supervisores da confecção de artefatos de tecidos, couros e afins
7606	Supervisores das artes gráficas
7610	Trabalhadores polivalentes das indústrias têxteis
7664	Trabalhadores de laboratório fotográfico
7701	Supervisores da indústria da madeira, mobiliário e da carpintaria veicular
7801	Supervisores de embalagem e etiquetagem
7817	Trabalhadores subaquáticos
8101	Supervisores das indústrias químicas, petroquímicas e afins
8102	Supervisores da indústria de plásticos e borracha
8103	Supervisores da indústria de produtos farmacêuticos, cosméticos e afins
8181	Laboratoristas industriais auxiliares
8201	Supervisores da siderurgia
8202	Supervisores de materiais de construção (vidro, cerâmica e compósitos)
8301	Supervisores da fabricação de celulose e papel
8401	Supervisores da fabricação de alimentos, bebidas e fumo
8423	Cigarreiros

8492	Trabalhadores da pasteurização do leite, fabricação de laticínios e afins (inclusive artesanais)
8601	Supervisores de instalações de produção e distribuição de energia, utilidades, captação, tratamento e distribuição de água
8611	Operadores de instalações de geração de energia térmica, elétrica e nuclear
8612	Operadores de instalações de distribuição de energia térmica, elétrica e nuclear
9101	Supervisores da reparação e manutenção de máquinas e equipamentos industriais, comerciais e residenciais
9102	Supervisores da reparação e manutenção veicular
9109	Supervisores de outros trabalhadores da reparação, conservação e manutenção
9111	Mecânicos de manutenção de bombas, motores, compressores e equipamentos de transmissão
9112	Mecânicos de manutenção de aparelhos térmicos, de climatização e de refrigeração(exceto técnicos)
9113	Mecânicos de manutenção de máquinas industriais
9131	Mecânicos de manutenção de máquinas pesadas e equipamentos agrícolas
9141	Mecânicos de manutenção aeronáutica
9142	Mecânicos de manutenção naval (em terra)
9143	Mecânicos de manutenção metroferroviária
9144	Mecânicos de manutenção de veículos automotores
9151	Reparadores de instrumentos de medição
9152	Reparadores de instrumentos musicais
9153	Reparadores de equipamentos e instrumentos médico-hospitalares
9154	Reparadores de equipamentos fotográficos
9192	Trabalhadores de manutenção de máquinas pequenas
9193	Mecânicos de manutenção de bicicletas e equipamentos esportivos e de ginástica
9501	Supervisores de manutenção eletroeletrônica industrial, comercial e residencial
9502	Supervisores de manutenção eletroeletrônica veicular
9503	Supervisores de manutenção eletromecânica
9511	Eletricistas-eletrônicos de manutenção industrial
9513	Instaladores e mantenedores de sistemas de alarmes de segurança e de incêndio
9531	Eletricistas-eletrônicos de manutenção veicular (aérea, terrestre e naval)
9541	Mantenedores de elevadores, escadas e portas automáticas
9542	Reparadores de aparelhos eletrodomésticos
9543	Reparadores de equipamentos de escritório
9912	Mantenedores de equipamentos de lazer
SEGMENTO	14. TRABALHADORES MANUAIS NA AGROPECUÁRIA
	Empregados conforme a posição na ocupação e trabalhadores manuais na agropecuária conforme o título ou grupo ocupacional
CÓDIGO	Grupo ocupacional
6210	Trabalhadores na exploração agropecuária em geral
6229	Trabalhadores agrícolas
6239	Trabalhadores na pecuária
6319	Pescadores e caçadores
6329	Extrativistas florestais
6410	Trabalhadores da mecanização agropecuária
6420	Trabalhadores da mecanização florestal
6430	Trabalhadores da irrigação e drenagem
SEGMENTO	15. TRABALHADORES MANUAIS NA INDÚSTRIA
	Empregado conforme a posição na ocupação e trabalhador manual não agropecuária segundo o título ou grupo ocupacional.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
3117	Coloristas
3250	Testadores sensoriais
7111	Trabalhadores da extração de minerais sólidos - mineiros e afins
7112	Trabalhadores da extração de minerais sólidos - operadores de máquina
7113	Trabalhadores da extração de minerais líquidos e gasosos
7114	Garimpeiros e operadores de salinas
7121	Trabalhadores de beneficiamento de minérios
7122	Trabalhadores de beneficiamento de pedras

7151	Trabalhadores de terraplenagem e fundações
7152	Trabalhadores de estruturas de alvenaria
7153	Trabalhadores de estruturas de concreto armado
7154	Trabalhadores na operação de máquinas de concreto armado
7155	Trabalhadores de montagem de estruturas de madeira, metal e compósitos (obras civis e afins)
7157	Trabalhadores de instalações de materiais isolantes
7161	Revestidores de concreto armado (revestimentos rígidos)
7162	Telhadores (revestimentos rígidos)
7163	Vidraceiros (revestimentos rígidos)
7164	Estucadores e gesseiros
7165	Aplicadores de revestimentos cerâmicos, pastilhas, pedras e madeiras
7166	Pintores de obras e revestidores de interiores (revestimentos flexíveis)
7170	Ajudantes de obras civis
7211	Ferramenteiros e afins
7212	Preparadores e operadores de máquinas - ferramenta convencional
7213	Operadores de usinagem convencional (produção em série)
7214	Afiadores e polidores de metais
7215	Operadores de máquinas e centros de usinagem cnc
7221	Trabalhadores de forjamento de metais
7222	Trabalhadores de fundição de metais e de compósitos
7223	Trabalhadores de moldagem de metais e de compósitos
7224	Trabalhadores de trefilação, estiramento e extrusão de metais e de compósitos
7231	Trabalhadores de tratamento térmico de metais e de compósitos
7232	Trabalhadores de tratamento de superfícies de metais e de compósitos (termoquímicos)
7233	Trabalhadores da pintura de equipamentos, veículos, estruturas metálicas e de compósitos
7241	Encanadores e instaladores de tubulações
7242	Trabalhadores de traçagem e montagem de estrutura metálica e de compósitos
7243	Trabalhadores de soldagem e corte de metais e de compósitos
7244	Trabalhadores de caldeiraria e serralheria
7245	Operadores de máquinas de conformação de metais
7246	Aparelhadores e emendadores de cabos (exceto cabos elétricos e de telecomunicações)
7250	Ajustadores mecânicos polivalentes
7251	Montadores de aparelhos e acessórios mecânicos em linhas de montagem
7252	Montadores de máquinas industriais
7253	Montadores de máquinas pesadas
7254	Montadores de motores e turbinas
7255	Montadores de veículos automotores (linha de montagem)
7256	Montadores de sistemas e estruturas de aeronaves
7257	Montadores de instalações de ventilação e refrigeração
7311	Montadores de equipamentos eletro-eletrônicos
7312	Montadores de aparelhos de telecomunicações
7313	Instaladores-reparadores de aparelhos de telecomunicações
7411	Mecânicos de instrumentos de precisão (exceto técnicos)
7421	Confeccionadores de instrumentos musicais
7519	Joalheiros e artesãos de metais preciosos e semi-preciosos
7521	Sopradores e moldadores de vidros e afins
7522	Cortadores, polidores, jateadores e gravadores de vidros e afins
7523	Ceramistas (preparação e fabricação)
7524	Vidreiros e ceramistas (acabamento e decoração)
7611	Trabalhadores da preparação da tecelagem
7612	Operadores da preparação da tecelagem
7613	Operadores de tear e máquinas similares
7614	Trabalhadores de acabamento, tingimento e estamparia das indústrias têxteis
7618	Inspetores e revisores de produção têxtil
7620	Trabalhadores polivalentes do curtimento de couros e peles
7621	Trabalhadores da preparação de peles

7622	Trabalhadores do curtimento de couros e peles
7623	Trabalhadores do acabamento de couros e peles
7630	Trabalhadores polivalentes das indústrias da confecção de roupas
7631	Trabalhadores da preparação da confecção de roupas
7632	Operadores de máquinas de costura de roupas
7633	Operadores de máquinas de costuras - acabamento de roupas
7640	Trabalhadores polivalentes da confecção de calçados
7641	Trabalhadores da preparação da confecção de calçados
7642	Operadores de máquinas de costurar calçados
7643	Operadores de acabamento de calçados
7650	Trabalhadores polivalentes da confecção de artefatos de tecidos e couros
7651	Trabalhadores da preparação de artefatos de tecidos e couros
7652	Trabalhadores da fabricação e instalação de artefatos de tecidos e couros
7653	Operadores de máquinas na fabricação de artefatos de tecidos e couros
7654	Trabalhadores do acabamento de artefatos de tecidos e couros
7660	Trabalhadores polivalentes das artes gráficas
7661	Trabalhadores da pré-impressão gráfica
7662	Trabalhadores da impressão gráfica
7663	Trabalhadores do acabamento gráfico
7681	Trabalhadores artesanais da tecelagem
7682	Trabalhadores artesanais da confecção de roupas
7683	Trabalhadores artesanais da confecção de calçados e artefatos de couros e peles
7686	Trabalhadores tipográficos, linotipistas e afins
7687	Encadernadores e recuperadores de livros (pequenos lotes ou a unidade)
7711	Marceneiros e afins
7721	Trabalhadores de tratamento e preparação de madeiras
7731	Operadores de máquinas de desdobramento de madeiras
7732	Operadores de laminação, aglomeração e prensagem de chapas
7733	Preparadores e operadores de usinagem de madeiras convencional
7734	Operadores de máquinas de madeira (produção em série)
7735	Operadores de máquinas e centros de usinagem de madeira cnc
7741	Montadores de móveis e artefatos de madeira
7751	Trabalhadores do acabamento de madeira e do mobiliário
7764	COnfeccionadores de artefatos de madeira, móveis de vime e afins
7771	Carpinteiros navais e de aeronaves
7772	Carpinteiros de carrocerias e carretas
7811	Operadores de robôs industriais
7813	Operadores de veículos operados e controlados remotamente (rov, rcv)
7841	Trabalhadores de embalagem e de etiquetagem
7842	Alimentadores de linhas de produção
8110	Operadores polivalentes de instalações químicas, petroquímicas, e afins
8111	Operadores de moagem e mistura de materiais (tratamentos químicos e afins)
8112	Operadores de processo termoquímicos e afins
8113	Operadores de filtragem e separação
8114	Operadores de destilação e reação
8115	Operadores de produção e refino de petróleo e gás
8116	Operadores de coqueificação
8117	Operadores de instalações e máquinas de produtos plásticos, de borracha e parafinas
8118	Operadores de máquinas e instalações de produtos farmacêuticos, cosméticos e afins
8121	Trabalhadores da fabricação de munição e explosivos químicos
8131	Operadores de outras instalações químicas, petroquímicas e afins
8211	Operadores de instalações de sinterização
8212	Operadores de fornos de 1ª fusão e aciaria
8213	Operadores de laminação
8214	Operadores de acabamento de chapas e metais
8221	Forneiros metalúrgicos (2ª fusão e reaquecimento)

8231	Operadores de preparação de massas para vidro,cerâmica, porcelana e materiais de construção
8232	Operadores de instalações e equipamentos de fabricação de cerâmicas, vidros e porcelanas
8233	Operadores de instalações e equipamentos de fabricação de materiais de construção
8281	Trabalhadores artesanais de materiais de construção
8311	Preparadores de pasta para a fabricação de papel
8321	Operadores de máquinas de fabricar papel e papelão
8339	Confeccionadores de produtos de papel e papelão
8411	Moleiros
8412	Trabalhadores do refino de sal
8413	Trabalhadores da fabricação e refino de açúcar
8416	Trabalhadores da preparação de café, cacau e produtos afins
8417	Trabalhadores da fabricação de cachaça, cerveja, vinhos e outras bebidas
8421	Preparadores de fumo
8429	Charuteiros e trabalhadores artesanais da indústria do fumo
8484	Degustadores
8485	Magarefes e afins
8491	Trabalhadores de fabricação e conservação de alimentos (inclusive artesanais)
8493	Padeiros, confeitadores e afins e operadores na fabricação de pães, massas e doces
8621	Operadores de máquinas a vapor e caldeiras
8622	Operadores de instalações de captação e distribuição de águas
8623	Operadores de instalações de captação e tratamento de esgotos
8624	Operadores de instalações de captação, engarrafamento e distribuição de gases
8625	Operadores de instalações de refrigeração e ar condicionado
8711	Outros trabalhadores elementares industriais
9191	Lubrificadores
0000	Ocupações mal especificadas (inclusão dos casos em que o empreendimento foi classificado nos subsetores industriais)

SEGMENTO	16. TRABALHADORES MANUAIS OU EM FUNÇÕES SUBALTERNAS NOS SERVIÇOS
	Empregado conforme a posição na ocupação e trabalhador manual não agropecuária segundo o título ou grupo ocupacional.
CÓDIGO	Grupo ocupacional
0411	Praças especiais de polícia militar
0412	Subtenentes e sargentos da polícia militar
0413	Cabos e soldados da polícia militar
0501	Coronéis, tenentes-coronéis e majores de bombeiro militar
0502	Capitães do corpo de bombeiros
0503	Tenentes do corpo de bombeiros
0511	Praças especiais de bombeiro
0512	Subtenentes e sargentos do corpo de bombeiros
0513	Cabos e soldados do corpo de bombeiros
2627	Decoradores de interiores e cenógrafos
3135	Técnicos em telecomunicações e telefonia
3281	Embalsamadores e taxidermistas
3413	Técnicos marítimos, fluviais e regionais de máquinas
3522	Agentes da saúde e do meio ambiente
3721	Cinegrafistas
3723	Técnicos em operação de máquinas de transmissão de dados
3741	Técnicos em operação de aparelhos de sonorização
3742	Técnicos em operação de aparelhos de cenografia
3743	Técnicos em operação de aparelhos de projeção
3751	Decoradores e vitrinistas de nível médio
3772	Atletas profissionais
3773	Árbitros desportivos
4122	Operadores de máquinas de escritório
4123	Contínuos
4152	Carteiros e afins

4213	Coletadores de apostas e de jogos
4222	Telefonistas
4223	Operadores de telemarketing
5112	Fiscais e cobradores dos transportes públicos
5131	Mordomos e governantas
5132	Cozinheiros
5133	Camareiros, roupeiros e afins
5134	Garçons, barmen e copeiros
5141	Trabalhadores nos serviços de administração de edifícios
5142	Trabalhadores nos serviços de manutenção e conservação de edifícios e logradouros
5151	Atendentes de enfermagem, parteiras práticas e afins
5152	Auxiliares de laboratório da saúde
5161	Trabalhadores nos serviços de higiene e embelezamento
5162	Atendentes de creche e acompanhantes de idosos
5165	Trabalhadores dos serviços funerais
5166	Trabalhadores auxiliares dos serviços funerais
5169	Tintureiros, lavadeiros e afins, à máquina e à mão
5171	Bombeiros
5172	Policiais e guardas de trânsito
5173	Vigilantes e guardas de segurança
5174	Guardas e vigias
5191	Entregadores externos (exceto carteiros)
5192	Catadores de sucata
5198	Trabalhadores do sexo
5199	Outros trabalhadores dos serviços
5211	Vendedores e demonstradores em lojas ou mercados
5221	Repositores, remarcadores do comércio
5231	Instaladores de produtos e acessórios
5241	Vendedores a domicílio
5242	Vendedores em quiosques e barracas
5243	Vendedores ambulantes
7820	Condutores e operadores polivalentes
7821	Operadores de equipamentos de elevação
7822	Operadores de equipamentos de movimentação de cargas
7823	Condutores de veículos sobre rodas (transporte particular)
7824	Condutores de veículos sobre rodas (transporte coletivo)
7825	Condutores de veículos sobre rodas (distribuidor de mercadorias)
7826	Condutores de veículos sobre trilhos
7827	Trabalhadores na navegação marítima fluvial e regional
7828	Condutores de veículos de tração animal e de pedais
7831	Trabalhadores de manobras de transporte sobre trilhos
7832	Trabalhadores de cargas e descargas de mercadorias
9911	Conservadores de vias permanentes (trilhos)
9913	Mantenedores de carroçarias de veículos
9914	Mantenedores de edificações
9921	Trabalhadores elementares de serviços de manutenção
9922	Trabalhadores elementares de conservação de vias permanentes
0000	Ocupações mal especificadas (inclusão dos casos em que o empreendimento foi classificado nos setores de serviços distributivos e serviços pessoais)

SEGMENTO 17. TRABALHADORES NÃO MANUAIS DE ROTINA

Empregado conforme a posição na ocupação e trabalhador não manual de rotina segundo o título ou grupo ocupacional.

Inclusão de casos dissonantes de classificação de trabalhadores qualificados por título ou grupo ocupacional que foram “filtrados” devido ao fato de possuírem 4 ou menos anos de estudo e cujo perfil de trabalho se aproxima da categoria ocupacional.

CÓDIGO Grupo ocupacional

2121	Especialista em computação
2311	Professores da educação infantil (nível superior)
2312	Professores de disciplinas da educação geral de 1ª a 4ª séries do ensino fundamental (nível superior)
3162	Técnicos em geodésia e cartografia
3223	Ortoptistas e óticos
3311	Professores de nível médio na educação infantil
3312	Professores de nível médio no ensino fundamental
3321	Professores leigos no ensino fundamental
3341	Inspetores de alunos e afins
4110	Escriturários em geral, agentes, assistentes e auxiliares administrativos. (serviço público). Posse de oito ou menos anos de estudo: critério de filtro para separar agentes administrativos inferiores de funcionários de nível médio ou superiores.
4121	Secretários de expediente e estenógrafos
4131	Escriturários de contabilidade
4132	Escriturários de finanças
4141	Almoxarifes e armazenistas
4142	Escriturários de apoio a produção
4151	Escriturários de serviços de biblioteca e documentação
4211	Caixas e bilheteiros (exceto caixa de banco)
4214	Cobreadores e afins
4221	Recepcionistas
4231	Despachantes de documentos
4241	Entrevistadores, recenseadores e afins
0000	Ocupações mal especificadas (inclusão dos casos em que o empreendimento foi classificado no setor de serviços sociais)

SEGMENTO	18. TRABALHADORES NÃO MANUAIS MAIS GRADUADOS
	Empregado conforme a posição na ocupação e trabalhador não manual mais graduado segundo o título ou grupo ocupacional (em termos de formação profissional/qualificação, exercício de funções delegadas pelo empregador, percepção de gratificações de desempenho ou função típicas da ocupação e condicionamentos institucionais vinculados ao setor público de emprego).
CÓDIGO	Grupo ocupacional
2012	Profissionais da metrologia
2531	Profissionais de marketing, publicidade e comercialização
3422	Técnicos em transportes (aduanheiros)
3423	Técnicos em transportes rodoviários
3424	Técnicos em transportes metroferroviários
3425	Técnicos em transportes aeroviários
3518	Inspetores de polícia e detetives
3523	Agentes de inspeção de pesos e medidas
3541	Representantes comerciais e técnicos de vendas
3542	Compradores
3543	Técnicos em exportação e importação
3546	Corretores de imóveis
3548	Técnicos em turismo
3765	Modelos
4110	Escriturários em geral, agentes, assistentes e auxiliares administrativos. (serviço público). Posse de nove anos ou mais de estudo: critério de filtro para separar agentes administrativos inferiores de funcionários de nível médio ou superiores.
4212	Caixas de banco e operadores de câmbio
5111	Trabalhadores dos serviços direto aos passageiros
5114	Guias de turismo
0000	Ocupações mal especificadas (inclusão dos casos em que o empreendimento foi classificado no setor de serviços produtivos)

SEGMENTO	19. TRABALHADORES DOMÉSTICOS
	Empregados domésticos por posição na ocupação e título ou grupo ocupacional.
CÓDIGO	Grupo ocupacional

5121	Trabalhadores dos serviços doméstico em geral
SEGMENTO	20. TRABALHADORES SEM REMUNERAÇÃO
	Pessoas que se encontravam trabalhando em ajuda a membros da família.

Fonte: Tipologia baseada em SANTOS (2002).