

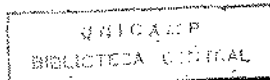
DIFERENÇAS DE EMPREGO E RENDA

NAS REGIÕES METROPOLITANAS

DAVID DEQUECH FILHO

Dissertação de Mestrado apresen-
tada ao Instituto de Economia da
Universidade Estadual de Campi-
nas sob a orientação do Prof. Dr.
PAULO EDUARDO DE ANDRADE BALTAR

Campinas, fevereiro de 1991



"É indesejável acreditar numa suposição quando não há a menor base para supô-la verdadeira."

Bertrand Russell, *Ensaio Céticos*

"Vendo que um número prodigioso de homens não tinha a menor idéia das dificuldades que me inquietam e nem desconfiava daquilo que se diz nas escolas (...), suspeitei que não seria absolutamente necessário que o soubéssemos. No entanto, malgrado esse desespero, não abandono o desejo de aprender e minha curiosidade enganada é sempre insaciável."

Voltaire, *O Filósofo Ignorante*

Para Ana Maria

Para meus pais, David e
Berenice, pelos mais va-
riados tipos de apoio

DIFERENÇAS DE EMPREGO E RENDA NAS REGIÕES METROPOLITANAS

ÍNDICE

pág.

AGRADECIMENTOS

APRESENTAÇÃO.....1

1. A POLÊMICA SOBRE ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA E O PROBLEMA DOS SALÁRIOS.....4

1.1. A interpretação cepalina/estruturalista.....5

1.2. A interpretação dualista.....10

1.3. A crítica à tese da insuficiência da absorção de mão-de-obra.....11

1.4. As formas de organização da produção e a absorção de mão-de-obra.....21

1.5. Os salários e a absorção de mão-de-obra.....35

1.6. Comentários preliminares sobre o caso do Brasil.....54

2. EMPREGO E RENDA NAS REGIÕES METROPOLITANAS.....67

2.1. A importância das diferenças salariais.....67

2.2. As diferenças salariais.....79

2.3. As diferenças de renda entre autônomos e entre empregados domésticos.....107

3. CONCLUSÃO.....120

ANEXO METODOLÓGICO.....123

BIBLIOGRAFIA.....125

AGRADECIMENTOS

Antes de tudo, a Paulo Baltar, por ter-se dedicado com afinco à orientação desse trabalho, em meio a suas intensas atividades. Sou muito grato a sua amizade e a seu exemplo de como combinar a inteligência com a indispensável dedicação ao trabalho, usando o rigor e não a mera ideologia como arma contra a ortodoxia de qualquer natureza.

Ao Alonso, que foi, além de professor, um permanente espírito crítico, por vários e valiosos comentários, por sua paciência com a teimosia de que reclamou algumas vezes e pela camaradagem no trabalho.

A meus demais professores no curso de mestrado, a quem devo parte importante de minha formação acadêmica, e em particular ao Mario Fossas, também pelo exemplo a que me referi.

A Claudio Dedecca, Carlos Pacheco e Paulo Renato Souza, que generosa e acuradamente discutiram uma versão preliminar da dissertação.

A meus colegas de pesquisa, Chico, Anselmo, Marcelo, Fátima e Cecília, e à Neide, por terem tolerado minhas idiosincrasias. E à Wilnês, que além disso fez diversas sugestões que procurei incorporar.

Ao Matheus, amigo e companheiro de estudos e de discussões que me ajudou muito a desenvolver o gosto pela economia e a seriedade no trabalho.

A Nilson Roberto Leal, que se esforçou para atender as diversas demandas por seus competentes serviços de programador e para minimizar várias dificuldades operacionais.

Aos estagiários que se revezaram na árdua tarefa de atender meus pedidos, Solange, Eduardo e (colaborando especialmente na dissertação) Alexandre.

A Márcia e ao Alberto, pela ajuda bem-humorada.

Ao CNPq, pelo suporte financeiro durante os dois anos em que obtive meus créditos de mestrado.

Ao Instituto de Economia da Unicamp, que me acolheu como pesquisador e onde venho concretizando um projeto acadêmico idealizado tempos atrás.

Por razões completamente distintas, esta dissertação não se realizaria sem os amigos que tornaram a vida em Campinas não apenas suportável como agradável aos olhos de um cético com grande inclinação para o pessimismo. Começando pelos mais antigos, ao Eduardo e Emilia. Ao Barthola e Vanessa. Ao Pedro e Ana. A Angela e Sérgio. Ao Strachman e Moacir. Ao Rogério, Bernardo, Rose, André, Mauricio e Júnia. Finalmente, aos mais recentes e nem por isso menos queridos, Pondé, Flávio, Pablo e Carmelita.

E a quem eu, por desventura, deixei de mencionar, minha gratidão e minhas desculpas.

APRESENTAÇÃO

Antes da crise da década de oitenta (chamada de "década perdida"), a economia brasileira passou, desde o pós-guerra, por um grande período de expansão, incluindo o ininterrupto e expressivo crescimento durante os anos de setenta. O país urbanizou-se rapidamente, ao mesmo tempo em que avançavam a industrialização e a terciarização. É evidente, entretanto, que estas mudanças não foram capazes de resolver problemas como a má distribuição de renda, a pobreza, etc. Estes problemas foram gradativamente assumindo novas feições (mais urbanas, entre outras coisas) e a estagnação que se seguiu apenas agravou a situação.

Como o Brasil ainda se encontra diante do desafio de recuperar o dinamismo e simultaneamente solucionar tais problemas, convém avaliar de maneira mais precisa a experiência passada de crescimento.

Esta dissertação trata das Regiões Metropolitanas em 1980, analisando e comparando sua situação em termos de emprego e renda. Procuro ver em especial se e como esta situação e as diferenças intermetropolitanas num ponto particular do tempo podem ser interpretadas como um reflexo da evolução da absorção de mão-de-obra em períodos anteriores, uma vez que tal evolução tem dado margem a uma série de controvérsias.

Para tanto, retomo, no primeiro capítulo, a polêmica em torno da idéia de insuficiência da absorção de mão-de-obra no pós-guerra. Por causa desta insuficiência, teria havido uma expansão de ocupações de baixa qualificação, baixa produtivi-

dade e alta informalidade. Esta idéia seria válida não apenas para o Brasil, mas para a América Latina em geral. Um de seus desdobramentos foi a hipótese de "sobreterciarização" ou - o que é o mesmo - "terciarização espúria" do emprego. Num primeiro sentido, mais geral e mais vago, trata-se da hipótese de que o grande aumento do emprego no setor terciário teria sido marcado por uma proliferação daquele tipo de ocupação. Mais adiante será discutido um significado mais preciso tanto para a insuficiência da absorção de mão-de-obra quanto para a sobreterciarização. A partir de autores não direta ou explicitamente envolvidos nesta polêmica, procuro ajudar a esclarecer a relação entre absorção de mão-de-obra e renda. De um lado, discuto questões relacionadas com o emprego no setor não-organizado em empresas (que não é sinônimo, como se verá, do chamado emprego informal). De outro lado, enfatizo a especificidade da relação entre a absorção de mão-de-obra e os salários do setor organizado em empresas.

O segundo capítulo consiste numa análise do emprego e da renda nas Regiões Metropolitanas em 1980. Numa parte inicial, avalio as diferenças de renda individual entre as metrópoles, distinguindo três principais posições na ocupação: os empregados (assalariados em empresas), os autônomos e os empregados domésticos. Destaco, nesse contexto, a importância das diferenças salariais (entendendo por salários as remunerações dos empregados não-domésticos). Em seguida, tento elucidar as razões dessas últimas diferenças, com base numa investigação mais detalhada do emprego assalariado em empresas. Este segundo capítulo completa-se com um exame das diferenças inter-metropolitanas de renda entre os autônomos e entre os empen-

dos domésticos.

Finalmente, combino os resultados dos capítulos anteriores e apresento as conclusões do trabalho.

1. A POLEMICA SOBRE ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA E O PROBLEMA DOS SALÁRIOS

As principais vertentes do debate latino-americano sobre a absorção de mão-de-obra, segundo Joseph Ramos (1984), são: a cepalina/estruturalista, a dualista e uma terceira, que na falta de uma expressão melhor chamarei de "otimista" [1].

Antes de apresentar estas vertentes, é preciso ressaltar que os conceitos de insuficiente absorção de mão-de-obra e de sobreterciarização não ficam claros, nos diversos textos. Além disso, estão misturadas, ao longo da polêmica, questões empíricas e teórico-conceituais, cuja distinção deverá ficar mais clara ao longo deste capítulo.

A seguir, serão apresentadas rapidamente as duas linhas de interpretação que enfatizam a inadequação da absorção de mão-de-obra, para depois se discutir com mais atenção os autores que criticam esta opinião, destacando o caso do Brasil.

[1]. Alguns expoentes do que se chama aqui de vertente cepalina/estruturalista na verdade têm apenas traços de origem cepalina e não pertencem à CEPAL enquanto instituição. E, ao contrário, o texto da CEPAL, 1986, escrito por German Rama, foi classificado entre os críticos da visão cepalina/estruturalista. Estes críticos, por sua vez, foram chamados de "otimistas" não por suas projeções do futuro, mas por sua avaliação positiva do passado.

1.1. A interpretação cepalina/estruturalista

O conceito de insuficiente absorção de mão-de-obra aparece sempre diretamente relacionado com a forma de manifestação do fenômeno. Assim, deve-se fazer uma primeira aproximação a esse conceito, de acordo com os diversos autores, a partir dos indicadores usados para mostrar que a aquela insuficiência teria ocorrido.

De maneira geral, os textos que se mencionará nesta seção associam a insuficiente absorção com o crescimento do chamado emprego informal urbano, segundo a definição do PREALC. Este emprego corresponde basicamente "a ocupados em atividades de muito baixa produtividade, pouco organizadas, debilmente integradas ao aparato produtivo moderno, com muito escasso acesso a recursos, exíguo ou nulo nível de acumulação e com tecnologias incipientes ou atrasadas" (nas palavras, por exemplo, de Norberto Garcia, 1982, p.52, grifos originais) [2].

Mas não fica claro se a manifestação mais exata da insuficiente absorção, para estes textos, é o crescimento absolu-

[2]. Por sua vez, o próprio exame da forma de manifestação da insuficiente absorção de mão-de-obra envolve a distinção entre o conceito de emprego informal e sua proxy empírica. Nos textos mencionados nesta seção toma-se como esta proxy o emprego autônomo (incluindo ou não os profissionais liberais) e não-remunerado ou o emprego em ramos de atividade mais propícios ou tradicionalmente mais sujeitos à informalização. Quando as informações disponíveis permitem, o PREALC acrescenta ainda os assalariados que trabalham em empresas com até 5 (cinco) funcionários.

to ou relativo do emprego informal (voltarei a este ponto adiante).

No que diz respeito à explicação da insuficiência da absorção, há importantes diferenças entre as vertentes mais antigas e mais recentes da interpretação cepalina/estruturalista.

Octavio Rodriguez (1981) mostra como a CEPAL (1965 e outros) explicava a "tendência ao desemprego estrutural" ou a "insuficiência dinâmica" do crescimento do emprego.

Do lado da demanda de mão-de-obra, apontava-se uma insuficiência da acumulação, resultante dos baixos níveis de produtividade e renda, e por extensão, de poupança. O setor atrasado não acumulava; e o setor moderno tinha um pequeno peso inicial. Além disto, a dependência em relação ao exterior impunha uma tecnologia importada, que gerava uma inadequação da escala de produção frente à dimensão dos mercados latino-americanos. Isto implicava capacidade ociosa e, consequentemente, nos termos cepalinos, baixa produtividade do capital, o que por sua vez inibia a procura de mão-de-obra.

Quanto à oferta de força de trabalho nas cidades, a CEPAL destacava o crescimento vegetativo e a migração rural-urbana. Esta última era explicada por três fatores: o crescimento da população rural, o subaproveitamento da terra (associado a uma estrutura fundiária muito concentrada) e o desemprego resultante da concorrência da agricultura moderna, que adotava tecnologia importada.

Assim, ressalta Rodriguez, pelo lado tanto da oferta, quanto da demanda de mão-de-obra, a capacidade de absorção

estava condicionada pela heterogeneidade estrutural. Rodriguez relaciona-a com as diferenças de peso inicial dos setores moderno e atrasado: o primeiro tinha maior capacidade de acumulação mas pesava pouco; o segundo pesava muito e, por isto, o desemprego tecnológico que o atingia tinha um forte impacto sobre a oferta de mão-de-obra. Mas a heterogeneidade estrutural tem a ver ainda (e principalmente), na concepção de Anibal Pinto (1965 e 1970), com os acentuados desníveis de produtividade entre os setores moderno e atrasado. Por sua vez, estes desníveis podem ser uma causa das diferenças entre os setores quanto a seu potencial de acumulação e seu poder de mercado (o que inclusive afeta a possibilidade do desemprego tecnológico).

As elevadas taxas de crescimento das economias latino-americanas, sobretudo na década de setenta, provocaram uma revisão de ao menos parte deste modelo cepalino inicial. Não havia mais como apontar uma insuficiência da acumulação, pois por trás deste rápido crescimento econômico estavam altos coeficientes de investimento (iguais ou maiores que os observados nos países desenvolvidos em períodos comparáveis).

Trabalhos mais recentes, como os de Garcia (1982), Victor Tokman (1988) e o que eles escreveram juntos (1984), reconhecem o dinamismo do investimento. A ênfase passa a recair sobre outros fatores. Eles apontam, quanto à demanda de mão-de-obra:

- o fato de que as altas taxas de crescimento do emprego moderno incidiam sobre uma base inicialmente pequena (assim como antes se afirmava que o peso da acumulação do setor mo-

derno era relativamente pequeno);

- o maior requerimento de recursos para transferir mão-de-obra dos setores atrasados para os modernos na América Latina em comparação com os países desenvolvidos. Em outras palavras, para um mesmo coeficiente de inversão, aqui se geraria menos emprego.

Quanto a este último ponto, "como as necessidades de recursos para a transferência devem ser entendidas em sentido amplo, o que interessa é a diferença entre os recursos demandados para gerar emprego moderno urbano e os requeridos para criar empregos em atividades agrícolas tradicionais [e informais urbanas]. Na medida em que as diferenças de produtividade refletem diferenças na utilização de recursos em sentido amplo - incluídos capital, tecnologia, organização, capacidade empresarial, qualificação de mão-de-obra, etc. - elas mesmas seriam uma manifestação das diferenças de custos para gerar empregos" nos diversos setores (Garcia & Tokman, 1984, p.106-107). Trata-se, pois, nesta visão, de um problema ligado à heterogeneidade estrutural - e reforçado por problemas na composição do investimento nas atividades modernas.

De sua parte, esta maior diferença de produtividade na América Latina seria resultado de: tecnologias industriais de maior produtividade, associadas ao caráter tardio da industrialização; e uma maior concentração da propriedade fundiária e dos patrimônios urbanos - o que segmentaria o acesso ao capital (idem, p.107).

Por outro lado, estes e outros estudos destacam que o crescimento da oferta de mão-de-obra na América Latina foi

maior que nos países desenvolvidos em épocas comparáveis e concentrou-se nas zonas urbanas. Ao crescimento vegetativo da população urbana e à imigração somou-se o aumento das taxas de participação.

Em suma, haveria uma "insuficiência dinâmica relativa": foram criados muitos empregos, mas não o suficiente em relação à oferta.

Por isto, nas palavras de Ramos, para os seguidores da interpretação cepalina/estruturalista a urbanização teria sido prematura e a terciarização excessiva [3].

Entre os trabalhos recentes que, com algumas variações, defendem idéias próximas às cepalinas/estruturalistas podem ser indicados ainda os de Alberto Couriel, Centro de Proyecciones Económicas de la CEPAL e Aníbal Pinto (todos publicados na Revista de la CEPAL nº24, 1984), dos quais o último se destaca por ser o que mais veementemente aceita a hipótese de sobreterciarização.

[3]. Ramos não explica o uso destas expressões, mas:

1º) não me parece haver dúvida de que uma terciarização excessiva significaria que o emprego no setor terciário teria crescido mais por pressão de oferta que de demanda de mão-de-obra;

2º) a urbanização poderia ser "prematura" apenas porque estava associada a uma terciarização antecipada, em comparação com o que se deu nos países desenvolvidos (que atingiram a mesma proporção de empregos em serviços a um nível maior de renda per capita - ver PREALC, 1986);

3º) além disso, a urbanização pode ter sido classificada como "prematura" exatamente porque a terciarização teria sido excessiva (ou espúria);

4º) finalmente, pode-se pensar em urbanização prematura no sentido de que a infra-estrutura das cidades (e em particular das metrópoles) latino-americanas ainda não estava pronta para atender uma população que crescia tão rapidamente.

O elo mais forte entre estas versões recentes e aquela versão inicial da interpretação cepalina/estruturalista parece ser a noção de heterogeneidade estrutural, mesmo que ela tenha sido usada de maneira diferente nos vários textos, como se viu acima.

1.2. A interpretação dualista

Esta linha de análise também aponta a insuficiência da absorção de mão-de-obra. Destaca-se como diferença em relação à vertente anterior sua explicação para esta insuficiência. Surgida com Harris & Todaro (1970), a interpretação dualista enfatiza, segundo Ramos, a atração "ilusória" exercida pelas cidades. O salário urbano estaria artificialmente elevado, por razões institucionais (como, por exemplo, a interferência de um governo populista que concede reajustes exagerados ou de pressões sindicais).

Nem todos os migrantes conseguem um emprego que ofereça este salário e, assim, alguns ou ficam desempregados ou se empregam informalmente.

Segundo João Saboia & Ricardo Tolipan (1986), os principais expoentes desta linha no Brasil são Mário Henrique Simonsen (1974), Hamilton Tolosa (1975) e Alberto Mello e Souza (1976).

Saboia e Tolipan dizem ainda algo que completa, no caso do Brasil, a resenha de Ramos. Segundo eles, a interpretação dualista é uma das duas variantes da idéia de que a insuficiência da absorção de mão-de-obra se deve a distorções nos

preços de fatores. A outra variante é a que critica a ação de uma vasta gama de impostos, subsídios e encargos trabalhistas que afastariam o custo dos fatores de sua produtividade marginal, estimulando o uso de técnicas excessivamente intensivas em capital. Por sua vez, esta visão que destaca as distorções no mercado de fatores é uma das três visões neoclássicas da absorção de mão-de-obra no Brasil. As outras realçam a rigidez na escolha das técnicas (esta é visão mais difundida no Brasil, de acordo com Saboia e Tolipan) e/ou a inadequação da composição da estrutura de demanda [4].

1.3. A crítica à tese da insuficiência da absorção de mão-de-obra

Além do próprio Ramos, representam esta terceira interpretação textos como os de Vilmar Faria (1984 e 1986), Ruben Kaztman (1984), Cláudio Salm et alii (1987), CEPAL (1986) e

[4]. Saboia e Tolipan afirmam também que estas três variantes teóricas fazem parte de um processo de "neoclassização" do debate sobre a absorção de mão-de-obra no Brasil, a partir do início dos anos setenta. Neste processo se enquadram ainda inúmeras discussões econométricas a respeito das estimativas das funções de demanda de mão-de-obra (e da elasticidade de substituição de fatores). Estas estimativas, bem como os trabalhos teóricos, estavam, segundo os dois autores, limitadas desde o início pela estreiteza de sua base analítica, ou seja, pela "aceitação acrítica da função agregada de produção neoclássica ou (o que dá no mesmo) de funções de produção setoriais de equilíbrio parcial". Os autores aludem à chamada controvérsia de Cambridge e ao que seria seu principal resultado: a conclusão de que "não é possível, mesmo num modelo teórico de apenas dois setores, determinar a taxa de lucro como produto marginal do capital e muito menos definir a intensidade de capital dos setores como independente da própria distribuição de renda". Ver Saboia e Tolipan, 1986, pp.8/14.

Carlos Hasenbalg & Nelson da Valle Silva (1983).

Em vez de uma absorção insuficiente ou da persistência de problemas de emprego, eles enfatizam a evolução positiva de vários aspectos da situação do emprego. A seguir estão alguns exemplos [5].

a) Entre 1950 e 1980, no Brasil, ao contrário do que sugeriam várias previsões pessimistas (provavelmente marcadas pela experiência dos anos cinquenta), o emprego no setor secundário cresceu a taxas expressivas - 5% ao ano na indústria de transformação, por exemplo. Ele expandiu-se praticamente tanto quanto o emprego terciário. No período 1960/1980, em particular, o setor secundário foi o mais dinâmico em termos de emprego.

Há alguma divergência em relação às causas deste dinamismo. Faria (1984 e 1986) explica-o pela implantação de novos setores industriais. Como estes setores não existiam antes, não importa que as novas plantas utilizem tecnologia poupadora de mão-de-obra, porque não havia empregos a destruir. O relatório de Salm *et alii* também se refere à criação de setores como os de bens intermediários e de capital, mas enfatiza sua contribuição no sentido de tornar a malha inter-setorial mais integrada e, por extensão, o mercado de traba-

[5]. Em geral, serei bastante sucinto, porque muitas características desta época têm sido repetidamente analisadas por diversos autores.

lho mais elástico em relação ao crescimento do produto [6].

Embora alguns estudos sobre a América Latina (como os de Kaztman e de Ramos) apontem o dinamismo do emprego industrial em muitos países da região, deve-se ressaltar que o caso brasileiro é, sem dúvida, especial.

Por exemplo, da amostra de oito países analisados pelo PREALC (1986), o Brasil é o único em que, entre 1960 e 1980, o emprego industrial cresceu mais que o emprego em serviços (os outros países da amostra são: Argentina, Chile, Costa Rica, Equador, Honduras, Panamá e Paraguai).

b) O grande crescimento do emprego terciário brasileiro (5,15% ao ano entre 1950 e 1980) foi acompanhado por dois tipos de mudanças positivas em sua composição.

De um lado, aumentou o peso relativo do emprego no chamado terciário moderno. Alguns estudos preferem denominá-lo funcional, incluindo neste subsetor os serviços industriais de utilidade pública, transportes, comunicações, armazenagem, finanças e parte do comércio; outros realçam o melhor desempenho do emprego nos serviços de produção e sociais (na definição de Browning e Singelmann, adotada por Kaztman). Destaca-se aí a taxa de crescimento, em termos de emprego, das atividades sociais e da administração pública, ambas ligadas

[6]. O relatório sugere ainda que "talvez por não darem a devida importância a essas transformações na estrutura produtiva tanto o trabalho de Faria (1986) como o da CEPAL (1986)" sejam céticos quanto ao futuro crescimento do emprego industrial (pp.16-17).

aos serviços públicos. Em contrapartida, cai a participação relativa do emprego nos serviços pessoais e distributivos.

De outro lado, houve uma progressiva formalização (relativa) do emprego terciário, à medida que cresceu a proporção de assalariados neste setor, em detrimento dos trabalhadores por conta própria e sem remuneração. Novamente o caso brasileiro é excepcional em relação aos outros sete estudados pelo PREALC, 1986. O Brasil é o único país em que, no período 1960-1980, o peso do setor terciário nos empregos informais cai e a PEA informal diminui em relação à PEA total. Por isto, é aquele em que caem mais rapidamente as percentagens de empregos informais e sobretudo de empregos terciários informais na PEA urbana.

Neste texto do PREALC, cujos dados sobre emprego terciário informal são mais detalhados que os dos outros estudos, o conceito empírico de emprego informal urbano inclui os trabalhadores autônomos (exceto os profissionais liberais) e os trabalhadores familiares não remunerados. O emprego doméstico é tratado como um caso à parte, nem formal, nem informal (opção defendida por Jaime Mezerra em PREALC, 1987) - e mesmo que ele fosse considerado informal, o mais importante aqui é que sua participação no emprego urbano caiu, embora muito lentamente.

c) Quase todos os trabalhos indicam no caso brasileiro o aumento da produtividade do setor terciário como um todo, embora haja uma séria limitação no que concerne aos dados mais desagregados. Em todas as décadas do período 1950-1980, a ex-

ção da primeira, este aumento foi maior no Brasil que em qualquer outro país latino-americano (Ramos, 1984 e PREALC, 1986).

Já quanto à produtividade do setor terciário em comparação com a dos outros setores da economia brasileira, há uma variação de um texto para outro, dependendo do período de referência: a produtividade dos serviços aumenta menos que a da agricultura e da indústria no período 1950/1980 como um todo (Ramos, 1984), mas entre 1960 e 1980 ela cresce mais que a produtividade industrial, enquanto o setor primário continua no 1º lugar (PREALC, 1986). Na década de setenta, em particular, prossegue a redução das diferenças setoriais de produtividade (Salm *et alii*, 1987).

d) Os diversos textos ressaltam o aumento da qualificação da mão-de-obra brasileira.

Este aumento está expresso no aumento do peso relativo das ocupações de melhor qualificação, entre as quais se sobressaem, em crescimento, os estratos não-manuais urbanos (por exemplo: ocupações administrativas, como as funções burocráticas e de escritório e as de direção; técnicas, científicas e afins; e ocupações ligadas ao comércio de valores e às finanças). Muitas dessas ocupações pertencem ao setor terciário.

Algumas análises associam ainda este processo ao aumento dos níveis de escolaridade da população ocupada.

Entretanto, muitos destes exemplos não são desprezados pelas versões mais recentes da interpretação cepalina/estruturalista, que, como se viu, não negam o bom desempenho de vários indicadores de emprego, nem de outras variáveis como o coeficiente de inversão e o PIB [7]. Assim, a princípio pode-se pensar que haja entre estas versões e seus críticos uma diferença de grau (ou de ênfase: alguns destacam os aspectos negativos da situação do emprego e de sua evolução, enquanto outros destacam as mudanças para melhor).

Em parte isto é verdade; mas mesmo nesse contexto há algumas diferenças importantes, anunciadas por alguns dos próprios polemistas, em particular no que se refere a alguns aspectos do debate a respeito da sobreterciarização. A obscuridade conceitual impede uma melhor avaliação de qual é, para os diversos autores, a exata relação entre sobreterciarização e insuficiente absorção de mão-de-obra. Mas, em qualquer caso, as divergências sobre a hipótese de sobreterciarização têm repercussões significativas.

[7]. Paulo Renato Souza (1980) já criticava a associação entre marginalidade e pobreza, de um lado, e um baixo ritmo de incorporação de mão-de-obra, de outro. Mesmo com dados restritos ao período de 1950 a 1970 (ou seja, mesmo não incluindo a década de setenta), ele mostra como esse ritmo foi elevado, tanto no setor secundário quanto no terciário, inclusive em suas parcelas "organizadas". "Isto não quer dizer que o sistema tenha sido capaz de gerar as oportunidades de emprego de forma a absorver todo o crescimento da força de trabalho urbana" (p.136). Souza destaca este último crescimento - assim como fariam posteriormente as versões recentes da interpretação cepalina -, atribuindo-o sobretudo ao intenso crescimento da população rural e à baixa capacidade de retenção da força de trabalho na agricultura (p.147).

Os textos que chamei de otimistas rejeitam explicitamente esta hipótese, no caso brasileiro, sobretudo em razão da melhora na composição do - e em especial a queda do peso relativo do setor informal no - emprego terciário. O PREALC (1986) faz o mesmo no caso do Brasil e de outros quatro países. Alguns destes textos falam apenas de um maior assalariamento, enquanto outros mencionam explicitamente a redução relativa do emprego informal, segundo o conceito empírico do PREALC (1986).

Esta formalização relativa seria uma prova de que o setor terciário gerou uma demanda "genuína" de mão-de-obra (na expressão de Ramos), derivada basicamente do crescimento industrial, e de que, portanto, no caso da migração rural teria havido uma atração genuína exercida pelas cidades [8].

O texto de Ramos suscita algumas questões interessantes no que tange à definição da sobreterciarização, tendo por outro lado uma série de problemas, e por isto merece ser analisado com mais detalhe [9].

[8]. Preferiu-se comentar o conceito de sobreterciarização adotado pelos que aceitam sua ocorrência na seção seguinte. Além disso, no item 1.5 há uma nova discussão conceitual.

[9]. Assim como Kaztman, Ramos trata não apenas do Brasil, mas de vários países latino-americanos. Por isto, ele quase nunca destaca o caso do Brasil - e, ao mencionar os aspectos empíricos de sua intervenção, eu tentarei fazê-lo sempre que possível (alguns dados de Ramos referem-se à América Latina em conjunto).

Após demonstrar que os produtos secundário e terciário cresceram rapidamente no período em questão e que seu crescimento tem uma forte e positiva relação com o crescimento da força de trabalho urbana, Ramos se indaga: "Não seria possível que o produto urbano tivesse crescido sem que tivesse aumentado em igual proporção o emprego produtivo urbano, por causa de uma maior heterogeneidade da produção? Quer dizer, não seria possível que a produção urbana tivesse se expandido porque cresceram as atividades modernas mas que não tivesse aumentado o emprego moderno da mesma forma porque sua produtividade se elevou notavelmente?" E conclui: "Se fosse assim, o emprego gerado teria correspondido a atividades de baixa produtividade e fácil acesso, ou seja, ao setor informal, onde o emprego se ajusta à oferta, e não a atividades formais, claro indicio de uma maior demanda de emprego produtivo" (p.69, grifo meu).

Tentando responder a estas perguntas, ele começa apontando evidências (inclusive dados de Kaztman) de que na América Latina em conjunto e no Brasil em separado:

- o crescimento do emprego formal foi muito maior que o da População em Idade Ativa (PIA) em todas as décadas do período;

- o emprego formal cresceu tanto quanto ou um pouco mais que o emprego urbano.

Ramos levanta então o ponto que me parece o mais relevante de seu artigo: "(...)ainda que o setor informal se preste a cumprir uma função absorvente frente a um excesso de oferta de trabalho, isto não significa que o emprego informal

se gere só ou principalmente por pressões de oferta. Se fosse assim, sua produtividade e salário cairiam" (p.71, grifo meu). Como provas de que isto não parece ter acontecido, ele indica a pequena dispersão da proporção do setor informal no total da PEA urbana de países latino-americanos com variado nível de desenvolvimento e a estabilidade desta proporção ao longo do período em países de crescimento tanto rápido (Brasil) quanto lento (Argentina). "Isto sugere que boa parte do emprego informal é uma demanda derivada da atividade formal - ocupando espaços complementares. Daí a relativa estabilidade na relação entre esta [parte do emprego informal] e o emprego formal" (p.71). Ramos diz também que "os dados disponíveis não mostram nenhuma tendência sistemática a que os salários informais (ou seu indicador indireto, os salários da construção) caíam ou cresçam menos que os do setor formal".

Em seguida, Ramos afirma que "em alguns casos o subemprego se manifesta não tanto na proliferação de atividades informais, quanto na sobreexpansão do setor terciário" (p.71, grifo meu).

Examinando esta possibilidade, Ramos cita o trabalho de Kaztman para mostrar que "os serviços pessoais e de distribuição, em geral de menor produtividade, fácil acesso e flexibilidade de ajuste à oferta, são os que perderam posições", em termos de peso no emprego, para os serviços de maiores produtividade e ligação com a demanda, como os serviços sociais e de produção (Ramos, p.71, grifo meu).

Estes dados de Kaztman se referem a apenas cinco países e em quatro deles (incluindo o Brasil) apenas ao período

1950/1970. Por esta razão, Ramos tenta, com dados sobre o terciário como um todo, comprovar a hipótese de W. Galenson (1963) de que "o emprego terciário crescerá com o nível de industrialização (produto secundário), ainda que o emprego secundário não aumente em grande proporção" (o que poderia resultar do uso de tecnologia industrial moderna). Como seus dados indicam uma "positiva, forte e significativa" relação entre os crescimentos do emprego terciário e do produto secundário no período 1950/1980, Ramos rejeita a hipótese de sobreterciarização (p.72).

1.4. As formas de organização da produção e a absorção de mão-de-obra

A crítica anterior ao diagnóstico de mau desempenho da economia em termos de geração de empregos, mais que uma negação, é uma relativização desse diagnóstico.

As diferenças de ênfase manifestam-se claramente na avaliação do significado do crescimento do emprego terciário nos países subdesenvolvidos. Opõem-se, de um lado, os julgamentos de que este crescimento, ao contrário do ocorrido nos países desenvolvidos, é patológico e, de outro lado, os que acham que ele é reflexo do progresso dessas economias.

Esse debate a respeito da hipótese de sobreterciarização envolve uma série de problemas que é preciso esclarecer.

Desde logo, dada a heterogeneidade das atividades terciárias, deve-se usar com cautela as informações sobre o setor terciário em conjunto, como as que revelam uma elevação expressiva da produtividade deste setor, um aumento da qualificação de sua mão-de-obra, ou ainda uma estreita relação entre os crescimentos do emprego terciário e do produto secundário.

Em particular, uma queda na proporção de ocupações informais no conjunto do emprego no setor terciário pode induzir a um juízo equivocado sobre a suficiência da absorção de mão-de-obra neste setor.

Isto porque existe, a priori, uma chance de que aumente o número absoluto de pessoas que se ocuparam nestas atividades informais porque não conseguiram ser absorvidas pelo se-

tor formal [10].

Além disso, há vários outros aspectos que devem ser discutidos ao lado do crescimento absoluto ou relativo do emprego informal.

Ramos, por exemplo, afirma que o setor informal pode abrigar mas não necessariamente abriga sempre um excedente de mão-de-obra e que isto estaria refletido na renda *per capita* dos ocupados, ou seja, se o número de pessoas que disputam os espaços informais aumenta mais rapidamente que esses espaços, a renda *per capita* diminui, e vice-versa [11].

Entretanto, é preciso ir além e esclarecer como as condições em que se dão esses ajustes entre a demanda de trabalho informal dependem fundamentalmente das relações entre as chamadas atividades formais e informais.

[10]. E esta possibilidade não é eliminada pelas evidências referentes à mudança na composição relativa do emprego em favor do emprego moderno e formal e ao aumento da produtividade setorial agregada e da qualificação da mão-de-obra. Deduz-se dos dados de Garcia (1982, p.48-50 e nota 1) e de Ramos (1984, p.70), baseados no mesmo conceito de emprego informal do PREALC (1986), que no Brasil o crescimento do número absoluto de ocupados neste setor foi de cerca de 4% ao ano entre 1950 e 1980 (isto inclusive significa que a formalização do conjunto do emprego urbano - secundário e terciário, sem distinção - foi muito pequena neste período: a participação dos empregos formais subiu apenas de 72,5% para 72,8% do total de empregos urbanos, um resultado bem menos positivo que o observado no setor terciário entre 1960 e 1980 e apontado no item anterior).

[11]. Embora não interesse desenvolver aqui este ponto, Ramos não esclarece bem vários conceitos que utiliza, como sobreterciarização, subemprego e emprego informal, o que fica evidente nas passagens de seu texto citadas anteriormente.

É preciso, então, discutir essas relações, o que tento fazer a seguir, retomando os trabalhos de alguns autores que não estão direta ou explicitamente envolvidos nessa polêmica.

Paulo Renato Souza (1980a) faz uma autocritica à distinção que ele e Tokman (1976 e 1978), assim como os trabalhos do PREALC, estabeleciam entre os setores formal e informal.

Os dois partiam da facilidade de entrada de novos produtores como critério definidor. Em sua nova interpretação, Souza faz um primeiro corte entre os setores com base nas características da organização produtiva.

Assim, em vez de setor informal, Souza passa a referir-se às formas não-capitalistas de produção, cuja inserção econômica é intersticial e cujo espaço de mercado é determinado pelo núcleo capitalista.

O confronto entre este espaço econômico e o número de produtores que o disputam determina a renda média das atividades não-capitalistas [12].

De acordo com essa visão, não necessariamente há facilidade de entrada nos subsetores não-capitalistas (de modo que o espaço econômico não é disputado como se fosse único). Como disse, o ajuste entre oferta e demanda de mão-de-obra depende

[12]. Essa última idéia já estava presente nos artigos conjuntos de Souza e Tokman (fundidos num texto único em 1980), mas se associava, naquela ocasião, a um diferente conceito de setor informal e uma diferente visão de como se determina o espaço econômico deste setor (ver nota [14]).

das relações entre os setores capitalista e não-capitalista e das características específicas dos diversos subsetores não-capitalistas, que, ao condicionar a entrada de novos produtores, determinam o nível de sua renda *per capita*.

O espaço econômico do setor não-capitalista é visto como criado, destruído e recriado pela expansão do sistema hegemônico, que é o núcleo capitalista (Souza, 1980a, p.30) [13].

As atividades não-capitalistas ocupam o espaço que lhes é deixado pelo núcleo dinâmico.

Já nos mercados em que operam as empresas capitalistas, as decisões de produção e de emprego são comandadas pela lógica de valorização do capital. Em busca de valorização, os capitais concorrem entre si e esta concorrência tem o potencial de transformar a estrutura econômica.

Uma consequência importante desta distinção, como destaca Paulo Baltar (1985, pp.239-240 e 290-291), é que não se pode confundir produtor não-capitalista com pequena empresa capitalista. É verdade que há certos aspectos técnicos e econômicos que podem ser comuns aos dois casos, "como pequena escala e crescimento por proliferação de unidades produtivas em vez de ampliação das escalas de produção existentes, que é mais típica da grande empresa capitalista". Mas, enquanto no caso daquele produtor esses aspectos estão associados a (e

[13]. Uma posição similar à de Souza, inclusive quanto à ênfase nas formas de produção, é defendida por Cacciomali (1983 e também nos trabalhos mais recentes da mesma autora).

inclusive derivam de) seu caráter mercantil não-capitalista, a pequena empresa capitalista, mesmo que sujeita a se acomodar ao comportamento das empresas-líderes do mercado, requer, exatamente por ser capitalista, uma rentabilidade mínima e sua rentabilidade efetiva depende das condições de concorrência, tendo por isso uma determinação distinta da renda não-capitalista.

A obediência a essa lógica de valorização determina o surgimento dos empregos no setor capitalista. Ai, "em cada momento, os postos de trabalho existentes refletem as decisões de produção das empresas, em dado meio técnico e organizacional, decisões que são relativamente independentes do estado de disponibilidade de mão-de-obra". Assim, "não é plausível a afirmação de que surgem empregos assalariados somente pelo fato de existir mão-de-obra disponível. Efetivamente (...), o emprego assalariado em dado momento reflete as decisões de produção e não diretamente a disponibilidade de mão-de-obra" (Baltar e Guimarães Neto, 1987, pp.15-16 e, no mesmo sentido, Baltar, 1985, p.242). Mesmo no caso dos empregos assalariados de mais baixa qualificação e portanto com menores requisitos e maior facilidade de entrada, a entrada não é absolutamente livre, no sentido de que depende em última instância de uma decisão capitalista.

De sua parte, o crescimento do emprego no setor não-capitalista também pode estar respaldado por uma demanda de mão-de-obra (no caso dos trabalhadores por conta própria, que se auto-empregam, não se trata diretamente de demanda de mão-de-obra, e sim da demanda pelos bens e serviços que eles ofe-

recem).

Por sua vez, isto é possível porque o espaço econômico do setor não-capitalista pode crescer, dependendo do movimento do núcleo capitalista [14].

No mesmo sentido (com uma diferença de terminologia que neste contexto específico não parece importante) dirigem-se as observações de Ramos de que o emprego informal pode crescer mais por pressões de demanda e que esta demanda é derivada do setor formal [15].

Mas o movimento do núcleo capitalista não determina apenas o crescimento do espaço econômico do setor não-capitalista.

Desde logo, a própria disponibilidade de mão-de-obra é afetada por este movimento, isto é, por seu poder de transformar as atividades não-capitalistas - justamente destruindo, criando e recriando seus espaços - e por sua recorrente introdução de progresso técnico no interior do núcleo

[14]. Idéias diferentes desta, como por exemplo a de Souza e Tokman (1980) têm impactos diferentes no debate da absorção de mão-de-obra. Souza e Tokman imaginavam o setor informal disputando mercados com o setor formal, em estruturas competitivas ou na base de estruturas oligopólicas. Em condições de concentração de mercados, a renda ou o mercado total do setor informal "não apresenta clara tendência a aumentar. Por este motivo, é importante considerar a evolução da oferta de mão-de-obra do setor" (p.136, grifo meu). A concepção posterior de Souza abre mais espaço teórico para a demanda de mão-de-obra deste setor.

[15]. José Márcio Camargo (1989) também adota esse princípio mas ressucita a idéia presente em antigos estudos da Organização Internacional do Trabalho de que as baixas rendas do setor informal devem-se às baixas rendas dos trabalhadores formais que constituem seu mercado.

capitalista [16].

Mais que isso, de acordo com Claudio Dedecca (1990, p.106-107), "é inerente ao movimento de acumulação de capital a difusão de efeitos transformadores, com impactos que não ficam restritos apenas ao conjunto das atividades econômicas do segmento capitalista. Estes impactos transbordam para a totalidade dos segmentos de atividades econômicas, não exclusivamente via alterações nas dimensões - absoluta e relativa - de seus espaços econômicos, mas também através de transformações de suas diversas formas de organização da produção - isto é, relações de produção e processos de trabalho - e de seus diferenciados perfis de estruturas ocupacionais". Além de se alterar a intensidade das relações produtivas entre o segmento não-capitalista e o capitalista, também se transforma aquela parcela do setor não-capitalista que tem relações produtivas mais tênues com o núcleo capitalista. As condições de entrada no setor não-capitalista e, conseqüentemente, a possibilidade deste setor absorver um excedente de mão-de-obra refletem todas essas transformações (Dedecca, 1990, cap.3).

Essa distinção entre as formas de produção é necessária mas encontra uma dificuldade que o próprio Paulo Renato Souza

[16]. Tanto Souza quanto Dedecca defendem esta idéia, presente já em Marx.

(1980a, p.32) admite: a existência de uma "zona cinzenta" entre os setores capitalista e não-capitalista, representada pelo que ele chama de quase-empresas capitalistas. Elas pertencem ao segundo setor, embora pelo menos parte de sua mão-de-obra seja assalariada. Isto origina alguns problemas importantes (que permanecem não solucionados): como se determina o salário dos empregados destas quase-empresas capitalistas? Da mesma forma que as outras rendas não-capitalistas, isto é, pelo confronto entre as dimensões econômica e populacional deste subsetor? Ou da mesma forma que os outros salários, dos empregados no setor tipicamente capitalista? Além disso, pode-se considerar esses empregos assalariados igualmente respaldados por uma demanda de mão-de-obra, como no setor tipicamente capitalista?

De qualquer maneira, convém aqui fazer um breve comentário sobre a distinção entre os setores capitalista e não-capitalista em termos empíricos. Tal diferenciação não deve tomar por base e nem se complementar com aspectos como formalidade, legalidade, registro institucional das empresas ou de seus trabalhadores. A ausência desses aspectos não é monopólio do setor não-capitalista e por isso não pode ser usada como critério de identificação das quase-empresas capitalistas.

Em particular, o fato de um empregado assalariado não ter registro institucional não significa que ele não trabalhe numa empresa capitalista. Pode até ser - e há evidências de - que as empresas com menor número de empregados tenham uma proporção maior de empregados sem registro institucional de

qualquer natureza (por exemplo, no caso brasileiro, carteira de trabalho assinada ou contribuição à previdência social).

Mas, além da já comentada possibilidade de algumas pequenas unidades produtivas serem tipicamente capitalistas, mesmo as grandes empresas podem empregar assalariados sem registro institucional. De acordo com Maria Cristina Cacciamali (1989, p.33), "observa-se que um grande número de firmas - organizadas de forma tipicamente capitalista - motivado por diferentes razões caracteriza-se por manter parte de seu plantel de empregados sem registro em carteira, como é o caso (...) [da] construção civil (processo de produção descontínuo), comércio (remuneração por comissão), prestação de serviços, serviços de alimentação, limpeza e segurança (redução de custos, remuneração por tarefa), etc". Isto depende também de condições institucionais e da conjuntura econômica (Cacciamali, 1989a, p.25) [17].

Todas essas idéias têm importantes repercussões na análise da absorção de mão-de-obra.

[17]. As evidências de que as empresas menores da Grande São Paulo, por exemplo, têm uma proporção mais alta de assalariados sem carteira de trabalho assinada são mostradas por Rodrigues (1989, p.251) e Farath (1989, p.292). Mas, embora não fosse seu objetivo, os dados de Rodrigues podem ser rearranjados de forma a mostrar que aproximadamente 60% dos assalariados sem carteira assinada de São Paulo entre 1984 e 1985 trabalhavam em empresas com 6 ou mais empregados (muitas das quais podem perfeitamente ser consideradas capitalistas), de modo que as evidências mencionadas acima são compensadas pelo alto peso das empresas maiores no conjunto do emprego assalariado. Vale a pena salientar também que as empresas com mais de 5 empregados, incluindo seus assalariados sem carteira assinada, estão fora do que alguns estudos do PREALC consideram empiricamente setor informal.

A absorção tem a ver, antes de mais nada, com a criação de empregos, ou seja, com a demanda de mão-de-obra. Numa primeira aproximação, ela deve ser considerada insuficiente quando for menor que a oferta. Nestas circunstâncias, o desemprego aumenta e/ou o emprego cresce mais por uma pressão de oferta que de demanda de mão-de-obra [18].

Assume-se aqui que esta última possibilidade não existe no caso do emprego capitalista, ou seja, que seu crescimento não deve ser explicado, em última análise, por uma pressão de oferta de mão-de-obra, dado o fato de que ele depende de decisões capitalistas e dada a lógica que comanda tais decisões. Em outras palavras, pode-se considerar todos os trabalhadores do setor capitalista como absorvidos [19] (o que não lhes garante muita coisa, como se verá adiante).

Se há diferença entre a criação de empregos capitalistas e a oferta total de mão-de-obra, isto significa que algumas

[18]. Embora a rigor o conceito de oferta de mão-de-obra só possa referir-se as pessoas ativas (que trabalham ou procuram trabalho), as variações da demanda podem afetar a oferta de mão-de-obra fazendo com que as pessoas se desloquem rapidamente da condição de atividade para a inatividade e vice-versa, particularmente em países onde pesa muito a fração não-qualificada do mercado de trabalho (ver Dodecca, 1990, p.31/38). A meu ver, pode-se pensar então que uma insuficiente absorção num determinado período pode causar uma redução da oferta de mão-de-obra em períodos seguintes (ou no mesmo período, se tratar de uma expectativa das pessoas em idade ativa).

[19]. O emprego público, também assalariado, é um caso complexo e no limite deve ser tratado à parte, já que seu crescimento é comandado, pode-se dizer, por uma lógica política.

pessoas estarão desempregadas ou ocupadas no setor não-capitalista. Os desempregados são evidentemente não-absorvidos; o mesmo não se pode dizer a priori dos outros, que podem ter-se empregado no setor não-capitalista porque havia demanda para isto.

Os desempregados e os ocupados no setor não-capitalista constituem, sem dúvida, um excedente de mão-de-obra em relação ao emprego capitalista.

Entretanto, alguns dos ocupados no setor não-capitalista podem ter empregos respaldados por uma demanda de mão-de-obra (entendida numa acepção ampla, que inclui a demanda por bens e serviços oferecidos pelos trabalhadores autônomos). Portanto eles não fazem parte de um outro excedente, definido em relação à demanda geral de mão-de-obra. Diferenciam-se assim de outros possíveis ocupados no setor não-capitalista, que não têm a aceitação do mercado e apenas seguem uma estratégia de sobrevivência.

Por este mesmo raciocínio, preferiu-se não abordar a insuficiência da absorção de mão-de-obra como insuficiência da absorção pelo setor capitalista, porque talvez se possa dizer que a dinâmica do setor capitalista sempre gera espaços para atividades não-capitalistas (inclusive em alguns casos com rendimentos superiores aos salários). Se isto é verdade, naquela alternativa de abordagem a absorção - pelo setor capitalista (por definição) - seria sempre insuficiente e o debate não teria cabimento.

Uma insuficiente absorção de mão-de-obra não necessariamente rebate sobre o emprego no setor não-capitalista, pois ela pode, alternativamente, incidir sobre o desemprego ou, mais genericamente, sobre a condição de atividade dos indivíduos (ver nota [18]).

Sem dúvida, a forma de manifestação dessa insuficiência depende, entre outras coisas, das especificidades do setor não-capitalista e em particular das condições de entrada nesse setor e de sua articulação com o núcleo capitalista. Os "trânsitos entre inatividade/atividade e vice-versa só podem ser entendidos a partir do grau de subordinação das atividades não-capitalistas ao processo de acumulação, que, ao avançar, vai destruindo e modernizando as formas atrasadas de produção, criando barreiras ao ingresso nas formas de trabalho não diretamente integradas ao movimento do capital" (De-decca, 1990, p.37). O mesmo pode ser estendido à contraposição entre desemprego e emprego não-capitalista.

Também a renda não-capitalista depende do desenvolvimento do núcleo capitalista e da forma como a ele se articulam as diversas atividades não-capitalistas e como por ele são transformadas as características específicas de cada uma delas, de modo que os ajustes entre oferta e demanda de força de trabalho são complexos, assim como os vínculos entre a renda não-capitalista e a absorção de mão-de-obra.

Sob a perspectiva adotada aqui, se sobreterciarização significa crescimento do emprego terciário excessivo em relação à demanda de mão-de-obra, ela só pode ser o crescimento do emprego terciário não-capitalista motivado mais pela ofer-

ta que pela demanda de mão-de-obra [20]. Neste sentido, ela não pode ser evidenciada apenas por um aumento absoluto ou relativo do emprego não-capitalista. Ademais, nem o emprego não-capitalista deve ser associado de antemão a baixas rendas nem as baixas rendas neste tipo de emprego, comuns em países subdesenvolvidos, devem ser atribuídas simplesmente a uma sobreterciarização [21].

Uma avaliação cabal da situação de emprego como produto de um processo de desenvolvimento sócio-econômico requer um maior esclarecimento das relações entre a absorção de mão-de-obra e as rendas do trabalho.

Para isto, é necessário desde logo diferenciar dois tipos básicos de renda do trabalho: os salários e as rendas não-capitalistas. Eles têm determinações distintas, como afirmam Souza e Baltar. Consequentemente, têm relações dis-

[20]. Na avaliação do crescimento do emprego urbano, esta noção é válida para todas as formas não-capitalistas de emprego, seja no setor terciário, seja no secundário. Portanto, é possível conceber da mesma maneira um conceito de "sobresssecundarização", aplicado obviamente ao emprego secundário não-capitalista. E ambos têm, a princípio, o mesmo *status* - embora na prática o setor terciário receba uma maior atenção (talvez decorrente do fato de que este setor normalmente engloba a maior parte das atividades não-capitalistas ou ainda do caráter residual de parte do emprego classificado neste setor).

[21]. Sobreterciarização é o crescimento do emprego mais por pressão de oferta que de demanda de mão-de-obra e é reflexo de insuficiente absorção de mão-de-obra nesta primeira aproximação; mas num sentido mais amplo, de que se tratará adiante, a insuficiente absorção tem outras consequências.

tintas com a absorção de mão-de-obra [22].

Passo então a discutir a determinação dos salários.

A necessidade dessa discussão sobre os salários é ainda mais forte numa situação, como a de alguns países latino-americanos, em que cresce a proporção de empregados assalariados no conjunto da população ocupada. Nesta situação, o setor não-capitalista passa gradativamente a ser importante para a configuração do perfil da renda do trabalho não tanto por si mesmo e sim mais por sua complexa relação com os salários, através do excedente de mão-de-obra.

Fica, entretanto, por ser esclarecido o problema dos assalariados das quase-empresas capitalistas.

Por um lado, é difícil distingui-los - teórica e empiricamente - dos assalariados das empresas tipicamente capitalistas; por outro lado, esses dois grupos têm em comum sua diferença frente aos empregados domésticos, que trabalham para famílias e não para empresas (e cuja renda pode ser considerada tipicamente não-capitalista).

Em razão disso, a discussão dos salários que começo em seguida tem por referência o conjunto dos assalariados pertencentes ao que chamarei (a fim de excluir o emprego doméstico) setor organizado em empresas.

[22]. Uma posição diametralmente oposta a esta é a que distingue, por exemplo, os setores "formal" e "informal" usando, entre outros, a renda como critério, de modo que o setor informal está inexoravelmente mais associado à baixa renda. Isto é defendido por Ricardo Infante (1985) e seguido, por exemplo, por Jorge Jatobá (1989), em sua análise das diferenças regionais de mercado de trabalho e renda, e compromete sobretudo a interpretação dos baixos salários.

1.5. Os salários, o excedente e a absorção de mão-de-obra

Ao contrário do que propõe a abordagem convencional, também os salários - em geral e não apenas nos países subdesenvolvidos - resultam de algo bem mais complexo que o mero confronto entre demanda e oferta de mão-de-obra, para o qual serviriam como variável de ajuste.

De um lado, eles refletem em parte fatores institucionais. Um conjunto importante de fatores deste tipo diz respeito à organização do movimento trabalhista. A existência ou não de sindicatos, sua forma de atuação, a legislação sindical, a extensão das negociações salariais coletivas, as condições gerais de liberdade ou repressão política - tudo isso afeta o poder de barganha dos trabalhadores e por extensão seus salários. Da mesma maneira, é preciso considerar o papel do Estado, por exemplo na fixação de um salário mínimo legal ou dos reajustes salariais frente à inflação ou ainda no estabelecimento do seguro-desemprego (que pode alterar a disponibilidade de mão-de-obra), além evidentemente da influência estatal sobre as mencionadas condições políticas gerais. Estes e outros condicionantes institucionais dos salários não são facilmente passíveis de generalização, merecendo uma análise mais concreta, ou seja, histórica.

Por outro lado, existem elementos propriamente econômicos referentes ao funcionamento do mercado de trabalho que contrariam a visão convencional e impedem que a oferta de mão-de-obra pressione igualmente todos os salários para bai-

xo [23].

A determinação dos salários depende em grande parte da organização do processo de trabalho, que por sua vez reflete basicamente a estrutura produtiva - a base técnica (equipamentos, insumos, etc.) - mas também as relações hierárquicas dentro das empresas. Essa organização origina uma estrutura de postos de trabalho em relação aos quais, por sua especificidade, o mercado de trabalho tende a se segmentar [24].

Muitas vezes, devido a fatores como a intensidade da divisão de trabalho e a mecanização, os postos de trabalho não representam ocupações muito bem definidas (para as quais seria mais fácil se pensar em exigências de qualificação profissional). Mesmo assim, alguns postos de trabalho são específicos de um determinado tipo de atividade ou de indústria. Outros podem ser ainda específicos não de uma única indústria e sim de um conjunto de indústrias.

Os trabalhadores especializam-se, adaptando-se aos postos de trabalho - de modo que a disponibilidade de mão-de-obra não é independente da estrutura produtiva e da própria demanda de trabalho.

[23]. Os próximos parágrafos baseiam-se principalmente em Baltar, 1985.

[24]. Para ocorrer, essa segmentação requer uma mínima estabilidade da organização do trabalho, que se justifica pelos custos e riscos associados a eventuais tentativas de mudança. As práticas gerenciais, para serem eficientes, precisam também ser estáveis (firmando-se como costumes). De qualquer maneira, são os distintos momentos da concorrência intercapitalista que determinarão a estabilidade ou não dessa organização e da própria estrutura produtiva de que ela depende.

Na verdade, a especialização dos postos de trabalho é tal e a obtenção da qualificação necessária depende tanto do treinamento na própria função que é difícil até definir oferta e demanda de mão-de-obra para cada posto de trabalho.

Assim, a segmentação [25] baseada (principalmente) nas especificidades da estrutura produtiva e na consequente especialização dos postos de trabalho significa que "nem todos os trabalhadores disputam entre si todos os empregos existentes nem todos os empregadores disputam a totalidade da mão-de-obra disponível", que por isso não pode ser considerada homogênea ou intercambiável (Baltar, 1985, p.182).

Ao lado das já mencionadas características técnicas e organizacionais do processo produtivo, o tipo de estrutura de mercado em que se inserem as empresas, as peculiaridades das fontes de recrutamento de mão-de-obra e os aspectos institucionais das negociações coletivas originam, em condições de estabilidade destes fatores, estruturas de taxas de salários. Elas são "vínculos entre taxas de salário de diversos postos de trabalho que tendem a fazer com que se alterem em conjunto, impedindo que sejam tratadas como resultados de ajustamento entre ofertas e demandas de trabalho para cada um deles" (Baltar, 1985, p.149-150) [26].

[25]. A expressão "segmentação do mercado de trabalho" é usada às vezes com outro sentido, em referência à separação formal/informal ou assalariado/não-assalariado.

[26]. Para um tratamento mais detalhado do conceito e da formação das estruturas salariais, ao nível de uma empresa e da indústria, ver Baltar, 1985, cap. 2, onde se discute também a dificuldade de generalizações teóricas sobre essas estruturas e as pré-condições para sua estabilidade.

Não só os determinantes institucionais e econômicos se interagem, como há entre eles uma relação de interdependência. Assim, por exemplo, os vários processos produtivos podem afetar diferenciadamente a capacidade de organização dos trabalhadores e seu poder de barganha; os sindicatos, de acordo com Rubery (1978), são mais uma resposta às transformações econômicas que um impedimento exógeno ao funcionamento de um mercado originalmente livre; as comparações que balizam os contratos coletivos dependem das peculiaridades das estruturas produtivas e de mercados, etc.

Tudo isso significa, entre outras coisas, que a produtividade pode ser e é, de fato, relevante, mas tem com os salários uma relação a princípio muito genérica. Nesse sentido mais vago, pode-se dizer que a produtividade impõe limites à elevação dos salários e que essa elevação pode-se dar mais facilmente quando cresce a produtividade. Além disso, as diferenças de produtividade entre as empresas, ao lado do tipo de inserção e da participação das empresas no mercado de produtos, certamente influenciam a segmentação do mercado de trabalho e a própria capacidade que as empresas têm de estabelecer diferenciações salariais (P.R. Souza, 1980b, p. 91-93).

Por seu turno, a importância da ação das especificidades da estrutura produtiva no sentido de promover a especialização dos postos de trabalho deve ser qualificada pelo fato de que há postos de trabalho e trabalhadores não-especializados, de modo que o mercado de trabalho deve ser dividido em pelo menos dois grandes segmentos, um dos quais reúne os inúmeros

segmentos específicos a que se fez menção anteriormente. Em torno dos postos de trabalho especializados, em que a relação de emprego é mais estável, forma-se o que se chamou de mercado interno de trabalho (no sentido de interno às empresas) [27].

Os salários desse primeiro grande segmento são relativamente protegidos da concorrência potencial da mão-de-obra que disputa o mercado externo ou geral de trabalho, onde não há tanta especialização dos postos de trabalho e onde é maior a instabilidade do emprego e por extensão a rotatividade da mão-de-obra. Este mercado externo conforma o segundo grande segmento do mercado de trabalho.

[27]. Tendo alguns precursores como John Hicks, o conceito de mercado interno de trabalho foi desenvolvido inicialmente por Doeringer e Piore (1971). Esses autores atentavam para a especialização e a necessidade de regras de comportamento como fatores que elevam os custos de reposição de mão-de-obra. Posteriormente foram criticados por sua preocupação exagerada com as condições de acesso dos indivíduos aos postos de trabalhos (ou segundo Lima, 1980, com o lado da oferta de mão-de-obra). Outra vertente da hipótese de segmentação do mercado de trabalho, representada entre outros por Edwards, Reich e Gordon (1975), destacava o papel da mudança das relações de produção - associada basicamente ao avanço das grandes empresas - no sentido de gerar uma divisão do trabalho hierarquizada e burocratizada. Isto contribuiria para internalizar parte do mercado de trabalho ao exigir regularidade e previsibilidade dos hábitos e comportamentos dentro das empresas e uma nova "atitude" por parte dos empregados (Souza, 1980b, p.90). Uma terceira e já tradicional referência obrigatória aqui é o trabalho de Rubery (1978), que qualifica as observações anteriores como muito específicas do caso norte-americano, enquanto na Inglaterra, por exemplo, seria comparativamente mais importante a ação dos sindicatos. Para a comparação entre as versões da hipótese de segmentação, ver por exemplo Cunha (1979), Lima (1980) e também Souza, P.R. (1980b).

Alguns desses postos não-especializados podem ser específicos de um tipo ou de um conjunto de atividades, mas não fundamentam um segmento específico do mercado de trabalho porque não exigem uma mão-de-obra com maior qualificação ou oriunda de fontes particulares de recrutamento nem contribuem para a especialização dos trabalhadores [28].

É a diferença comum em relação a esta situação que une os vários pequenos segmentos específicos do mercado de trabalho. As diversas empresas, em proporções que dependem evidentemente de suas particularidades, participam desses dois mercados.

É a partir dessa distinção que deve ser recolocado o problema do papel do excedente de mão-de-obra na determinação dos salários. O segmento de mercado interno às empresas tem regras de funcionamento próprias no que tange à contratação, seleção, treinamento, estabilidade no emprego, promoção e remuneração. Isto significa que há barreiras nesse segmento à pressão rebaixadora do excedente de mão-de-obra sobre os salários.

[28]. Embora a especialização dos postos de trabalho seja um elemento básico na definição dos mercados internos de trabalho, também aqui é necessário considerar aspectos históricos e institucionais na análise da formação e evolução desses mercados, dada não só a importância das regras e costumes em seu funcionamento, mas a própria necessidade de legitimação dessas regras e costumes. Sobre isso, ver o balanço que Döringer e Piore (1985) fazem das repercussões de seu trabalho clássico.

Mas como tratar dessa pressão no caso do mercado externo ou geral de trabalho? Pode-se pensar nesse caso como um leilão em que muito frequentemente os trabalhadores não-especializados disputam os empregos e renovam-se os contratos de trabalho? "A resposta não depende apenas do grau de rotatividade da mão-de-obra não-especializada nos empregos existentes, mas também da proporção que representa o incremento do emprego em relação ao estoque existente. De fato, o que está em discussão é se o padrão de referência dos salários da mão-de-obra não-especializada reflete as condições para a renovação dos contratos da mão-de-obra que permanece nos seus respectivos empregos ou se, ao contrário, depende das condições que são necessárias para estabelecer os contratos de trabalho dos que estão sendo incorporados nas diversas indústrias, seja por causa do aumento no estoque dos empregos ou para substituir os que abandonaram as respectivas indústrias" (Baltar, 1985, p.190). É nessa segunda hipótese que o excedente de mão-de-obra desempenha uma função mais significativa.

Além da proporção entre a criação de novos empregos e o estoque prévio, interessa também se os novos e mesmo os velhos empregos estão refletindo uma transformação da estrutura produtiva. Se estão, isto dificulta a consolidação de segmentos específicos do mercado de trabalho, com o que a renovação dos contratos de trabalho depende menos ainda das condições pré-existentes.

Portanto, a influência do excedente de mão-de-obra sobre os salários depende não apenas das particularidades da estrutura produtiva mas também da dinâmica dessa estrutura.

Essas questões têm especial interesse quando se trata dos países atrasados, em que o problema do excedente de mão-de-obra tem uma dimensão maior.

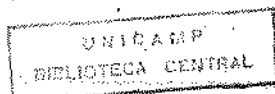
A rigor, a própria importância da estrutura produtiva na determinação dos salários deve ser relativizada pela evidência de que estruturas produtivas similares podem estar associadas a diferentes segmentações do mercado de trabalho. Como já se afirmou acima, é necessário levar em conta também aspectos organizacionais, históricos e institucionais, incluindo a forma como os trabalhadores reagem à organização e às mudanças no mercado de trabalho.

Mas, de acordo com o que se discutiu antes (e é desenvolvido por Baltar, 1985, p. 249 e seguintes), a estabilidade da estrutura produtiva contribui para a segmentação do mercado de trabalho, ao favorecer a especialização da mão-de-obra e a estabilidade das relações de emprego.

Assim, uma característica fundamental dos países subdesenvolvidos mais bem-sucedidos no que tange a seu esforço de industrialização é a velocidade com que montaram seu aparelho produtivo, implicando o surgimento simultâneo de novos e importantes setores produtivos, junto, ademais, com a transformação (e inclusive redução do estoque de emprego) dos antigos setores, ou seja, exatamente as condições apontadas acima que dificultam a renovação dos contratos de trabalho e a barganha salarial. Com isso, tendem a pesar pouco os segmentos específicos e tende a ser muito grande a base do mercado de trabalho.

Mais ainda, nesses países a urbanização foi extremamente acelerada por processos migratórios internos, em que os centros urbanos mais desenvolvidos atraíram não só a população rural como também das cidades mais atrasadas. Essa população não estava imediatamente pronta para se submeter ao domínio do capital industrial, nem necessariamente disponível, uma vez que "o forte peso do capital mercantil na configuração da economia urbana e o baixo grau de desenvolvimento do capital industrial pode significar a abertura de amplos espaços econômicos (...) também para a pequena produção não-capitalista" (Baltar, 1985, p.250-251). Portanto, as características da urbanização são outra especificidade significativa dos países subdesenvolvidos.

Esses problemas relativos à migração e à existência de espaços para atividades não-organizadas em empresas ligados ao peso do capital mercantil tendem a ficar relativamente menos relevantes para a configuração do mercado de trabalho urbano à medida que se desenvolve o capital industrial, o que se dá a passos rápidos. Em particular, começa a predominar crescentemente a recontração de mão-de-obra já previamente assalariada e a oferta de mão-de-obra passa a depender cada vez mais do que ocorre no interior do setor organizado em empresas (Conceição Tavares, 1981, p.24). A proporção de trabalhadores assalariados na ocupação total cresce rapidamente e o estoque de empregos já não é tão pequeno em termos absolutos como antes, mas a intensidade e a rapidez das transformações estruturais - que não são contínuas e se dão aos saltos - provocam uma alta rotatividade e dificultam a especializa-



ção da mão-de-obra e por extensão a consolidação de segmentos específicos do mercado de trabalho. Em contrapartida, forma-se uma ampla base de trabalhadores não-especializados e com salários baixos, que não acompanham os aumentos de produtividade inerentes à industrialização.

Esta parece ser para Baltar (1985, p.252) "a principal razão de ordem estrutural na explicação dos baixos salários em termos de custo industrial nos países subdesenvolvidos que levaram mais adiante seu processo de industrialização" [29].

Assim, o mesmo processo que fez crescer a produtividade rapidamente - a mudança de estrutura produtiva, com a criação de vários novos setores e a modernização de antigos - dificultou, exatamente por ser rápido, que os salários acompanhassem esse crescimento.

Percebe-se então que a existência de um grande excedente de mão-de-obra não pode ser simplesmente apontada como causa dos baixos salários que caracterizam vastas parcelas do mercado de trabalho assalariado em países subdesenvolvidos.

[29]. Os salários podem ser baixos também em termos de seu poder aquisitivo. Este problema, que nos países subdesenvolvidos tem importante ligação com os preços não-industriais, foge ao escopo desta dissertação.

Não se trata tanto "dos efeitos da amplitude das fontes de recrutamento e da facilidade do trânsito entre postos de trabalho na base do mercado formal, decorrentes da suposta ausência de qualificação"; mais importante é a relação do excedente de mão-de-obra com "a própria falta de permanência das relações de emprego assalariado" e com "a especialização de mão-de-obra por indústria e tipo de posto de trabalho. Porém, neste contexto, o excedente é apenas uma pré-condição para uma alta taxa de rotatividade", cuja causa se encontra naquelas transformações estruturais concentradas no tempo (Baltar, 1985, p.245, grifo meu) e ocorridas num meio urbano peculiar. Há evidências de países em que um grande excedente de mão-de-obra, sem essas outras características, não foi capaz de obstar a segmentação do mercado de trabalho e pressionar tão fortemente os salários para baixo.

A partir desses comentários gerais sobre os salários e sobre as particularidades do mercado de trabalho em países subdesenvolvidos, pode-se extrair algumas conclusões a respeito da relação dos salários com o excedente e com a absorção de mão-de-obra.

A primeira delas é que os salários não dependem só da absorção ou do excedente de mão-de-obra, tendo também uma série de determinantes institucionais, que interagem com os aspectos econômicos e afetam inclusive a formação e o funcionamento dos mercados internos de trabalho, as negociações coletivas, etc.

Em segundo lugar, o excedente de mão-de-obra não pressiona igualmente todos os salários para baixo. Particularida-

des técnicas e organizacionais do processo de trabalho podem dar origem a segmentos específicos de mercado de trabalho, cujos salários são relativamente protegidos do excedente de mão-de-obra.

Em terceiro lugar, como se acabou de ver, a influência do excedente sobre os salários depende das particularidades da formação e organização do mercado de trabalho (em especial da estabilidade da estrutura produtiva) e do meio urbano em que ele se situa, de modo que em determinadas circunstâncias o excedente pode funcionar como pré-requisito da alta rotatividade e por extensão dos baixos salários, é disso que depende o papel de fato desempenhado pelo excedente de mão-de-obra, que, em termos gerais, mesmo sem que efetivamente ocorra essa rotatividade, funciona como ameaça potencial aos salários, deprimindo, como diz Paulo Renato Souza, o poder de barganha dos trabalhadores assalariados, sobretudo dos menos qualificados.

Relativiza-se com isso a relevância da absorção de mão-de-obra na determinação dos salários, sobretudo no que diz respeito ao excedente de mão-de-obra, cuja magnitude pode ser vista como determinada pela absorção, entendida numa primeira aproximação (de que se falou no item 1.4).

Não obstante, a própria discussão anterior torna possível pensar em outras formas pelas quais a absorção de mão-de-obra afeta os salários. Essas formas estão vinculadas ao que talvez se pudesse denominar aspectos qualitativos da criação de empregos assalariados, isto é, ao tipo de emprego que se cria no setor organizado em empresas.

Postos de trabalho com maiores requisitos de qualificação, *latu sensu*, tendem a proporcionar oportunidades de melhores salários. Estes postos requerem uma adaptação dos trabalhadores, para assegurar o andamento normal dos processos produtivos. A fim de recrutar e manter a mão-de-obra ajustada às características do trabalho, o empregador, dependendo das condições do mercado, pode ser obrigado a pagar um nível mínimo de salário.

A hierarquização dos postos de trabalho, sobretudo nas grandes empresas também pode ter implicações sobre os salários. Ou seja, a organização do trabalho, inclusive o administrativo, no interior da empresa, pode sobrepor às tendências do mercado uma estrutura de cargos e salários compatível com aquela organização.

Conforme o caso, o aproveitamento dessas oportunidades de maiores salários pode ou não depender de processos de negociação coletiva.

O tipo de emprego criado, que varia conforme as particularidades técnico-produtivas, o tamanho e a forma de organização das empresas, afeta, dessa maneira, a possibilidade de segmentação do mercado de trabalho e a formação das estruturas salariais [30].

[30]. Em outro contexto, sem se referir à absorção de mão-de-obra, Baltar (1985, p.253) aponta a influência do tamanho e da organização das empresas sobre a dispersão dos salários a partir de uma base ampla. Em seguida, relativiza esta influência chamando a atenção para o papel das diferenças de processo produtivo entre as empresas (comparando por exemplo os ramos da metalmecânica e da petroquímica).

A compreensão da influência do tipo de emprego criado sobre os salários requer sua consideração no contexto da dimensão e natureza do estoque de empregos preexistentes.

Numa situação em que esse estoque é muito grande e além disso compõe-se de postos de trabalho pouco qualificados, em empresas pequenas, etc., a criação de novos empregos com mais oportunidades de melhores salários tende a ter um reduzido efeito no sentido de "arrastar" os demais salários. Em outras palavras, quanto menor for o volume de novos empregos criados e maiores suas diferenças frente ao estoque prévio, maior a possibilidade de que esses novos empregos constituam um "enclave" em meio à antiga situação, principalmente quando concentrados em poucas empresas. Mais ainda, conforme discutirei em seguida, os baixos salários associados àquela situação tendem a viabilizar um círculo vicioso que reproduz a natureza do estoque de empregos antigos.

Se, ao contrário são criados rapidamente muitos novos empregos em relação ao estoque anterior, ocorre uma mudança mais profunda no mercado de trabalho. A recorrência no tempo da criação desses novos empregos cria um processo cumulativo em que os empregos de melhor "qualidade" não apenas aumentam em proporção ao total, mas deflagram um movimento de alta no salários, ao qual tem que se ajustar a estrutura econômica prevalecente.

Em suma, é preciso considerar o dinamismo e a qualidade dos empregos assalariados que vão sendo criados tendo sempre como referência o tamanho e a natureza do estoque prévio de empregos.

Para entender melhor o papel desses aspectos qualitativos é preciso tratar de um problema que à primeira vista pode parecer uma armadilha lógica.

Alguns empregos que pagam baixos salários só podem existir com esses baixos salários. São empregos oferecidos por empresas mais atrasadas em termos técnicos e organizacionais e, portanto, menos eficientes, de menor produtividade, etc. Em outros termos, são empregos que pressupõem baixos salários, pois esses processos de produção se inviabilizariam com salários mais altos. Conforme Maria da Conceição Tavares e Paulo Renato Souza (1981, p.11), "se, por alguma razão, a taxa de salários [o salário dos trabalhadores não-qualificados] fosse aumentada (...), as indústrias que não pudessem pagar salários neste novo nível deveriam suportar um processo de transformação drástica, com a eliminação de muitas firmas, concentração da estrutura produtiva, renovação de suas bases técnicas, etc".

É evidente que esses empregos só existem porque há pessoas disponíveis a trabalhar por baixos salários [31].

Mas a disponibilidade de pessoas para trabalhar por um salário baixo deve ser atribuída à falta de oportunidades de emprego com melhor renda. Por sua vez, é preciso explicar essa falta de oportunidades.

[31]. Assim como qualquer emprego só existe porque há alguém disposto a trabalhar; mas no caso dos empregos assalariados a decisão em última instância é do empregador.

Pode-se pensar, por um lado, que fatores institucionais não tenham contribuído para sobrepujar o limite imposto pelo excedente de mão-de-obra ao nível dos salários. Nesse caso, a economia em princípio poderia ter criado oportunidades de emprego com melhores salários não fosse a ação daqueles fatores institucionais. Em outros casos, a origem do problema não está propriamente no nível político-institucional, mas sim na ausência de bases econômicas capazes de uma suficiente geração de empregos assalariados mais qualificados, em empresas de maior porte, com processos produtivos mais modernos e complexos, com organizações hierárquicas mais definidas, etc.

Por sua vez, como diz Claudio Dedecca (1990, p.27-28), seguindo Souza e Tavares, a manutenção de uma baixa taxa de salário permite que se reproduza a heterogeneidade da estrutura produtiva (e, com ela, uma grande dispersão salarial). Mais ainda, "forma-se uma relação solidária entre heterogeneidade produtiva e baixa qualificação/remuneração da força de trabalho. (...) A manutenção de uma forte heterogeneidade estrutural não induz a aumentos nos níveis de produtividade da economia, garantindo-se espaços para os processos produtivos menos eficientes". Isso colabora para a existência de um vasto mercado de trabalho pouco qualificado, em que mesmo as maiores empresas podem recrutar mão-de-obra.

Dessa forma, empregos de baixos salários favorecem a reprodução de empregos de baixos salários. Mas, embora seja difícil determinar a origem da dinâmica das interações que constituem este círculo vicioso, é preciso procurar as razões do surgimento de empregos de baixos salários.

Em última instância, ele tem a ver com o excedente de mão-de-obra.

Também deve-se destacar as restrições institucionais que não favorecem, em momentos econômicos oportunos, os aumentos de salário, compatíveis com a estrutura técnico-produtiva e organizacional de diversas empresas (restrições que ajudam a explicar, por exemplo, a discrepância entre a evolução dos salários e da produtividade nos países subdesenvolvidos).

Finalmente, existe a possibilidade de que a economia não seja capaz de criar oportunidades mais favoráveis de emprego, no sentido exposto acima. A natureza dessas oportunidades de emprego que favorecem o maior nível dos salários não pode ser reduzida à produtividade do trabalho. É claro que altos salários em geral pressupõem um aparelho produtivo que no conjunto tenha alta produtividade. Ao nível de cada emprego o que importa são suas características que afetam as condições de barganha de salários. E aqui interessa destacar os requisitos profissionais dos diversos postos de trabalho, os vínculos que esses postos mantêm entre si, formando uma estrutura de emprego, etc.

A produtividade é, assim, um elemento importante que exerce influência sobre os salários. Ela deve ser então considerada entre os aspectos qualitativos da absorção de mão-de-obra. Entretanto, como se viu, a produtividade não é o único desses aspectos, de modo que é um equívoco reduzir o problema à insuficiência de absorção produtiva no sentido de pequena criação de empregos de alta produtividade e remuneração.

Portanto, o conceito de absorção produtiva nesse sentido é um instrumento errado para exprimir a idéia certa de que o tipo de emprego assalariado gerado ou, em outras palavras, a qualidade da absorção de mão-de-obra influencia a determinação dos salários.

Evitei então associar a idéia de insuficiente absorção com o crescimento absoluto ou relativo de empregos, assalariados ou não, que sejam definidos por sua baixa renda. Esta associação tem no mínimo um sério problema. Nem o nível, nem a variação dos salários podem ser explicados apenas por fatores ligados à absorção de mão-de-obra. Portanto, não é correto avaliar a suficiência da absorção de mão-de-obra em função da variação de um tipo de emprego que por sua vez é definido por uma característica (renda) que não depende, pelo menos no caso dos empregos assalariados, apenas das características da absorção [32], por mais ampla que seja a maneira de considerar essa absorção de mão-de-obra [33].

Numa pequena digressão, é útil acrescentar que, da mesma

[32]. Além disso, como já se viu, mesmo a renda não-capitalista tem com a absorção de mão-de-obra uma relação bastante complexa.

[33]. Isto reforça a decisão de considerar como absorvidos todos os empregados do setor capitalista, independentemente do nível ou da variação de seus salários (o que significa que ser absorvido pelo setor capitalista não implica ter um salário alto ou baixo - nem maior ou menor que as rendas não-capitalistas). Como disse, fica pendente o caso dos assalariados das quase-empresas capitalistas.

maneira, não é correto classificar a absorção de mão-de-obra em função da comparação entre dois tipos de renda, quando pelo menos um desses tipos (o salário) não depende apenas da absorção. Isto elimina a alternativa, talvez a princípio atraente, de dizer que a absorção de mão-de-obra é insuficiente quando aumenta o número de pessoas ocupadas no setor não-capitalista com uma renda menor que o salário numa ocupação semelhante.

Em suma, de um lado a absorção de mão-de-obra, ao determinar a dimensão do excedente, afeta os salários em determinadas situações sob as quais o excedente permite uma alta rotatividade da mão-de-obra, além de em geral deprecia o poder de barganha dos assalariados. Nesse contexto é adequada aquela primeira aproximação ao conceito de insuficiente absorção de mão-de-obra feita no item 1.4. Por outro lado, os salários dependem também do tipo de emprego que é gerado, com o que já se requer uma idéia mais ampla de absorção de mão-de-obra, que inclua os aspectos qualitativos da geração de empregos. Mesmo numa aceção ampla, os salários não dependem apenas da absorção de mão-de-obra, que por causa disso não pode ter sua suficiência avaliada em função do que ocorre com os salários.

1.6. Comentários preliminares sobre o caso do Brasil

Já se apontou no item 1.3 a evolução positiva de alguns aspectos referentes ao emprego urbano no Brasil durante o período que vai desde a década de cinquenta até a crise dos anos oitenta: a expansão do assalariamento, o avanço da modernização e integração da estrutura produtiva, a mudança da composição do emprego terciário em favor de setores mais modernos, etc [34].

Viu-se também, por outro lado, que o aumento da proporção de assalariados não foi tão grande a ponto de provocar uma queda substancial do peso de empregos autônomos e domésticos no conjunto das ocupações.

Além disso, o significado positivo do crescimento do emprego assalariado tem sido relativizado - explicita ou implicitamente - por autores como João Saboia (1988), que destacam, além da participação dos não-assalariados, a permanência de um alto índice de assalariamento informal, caracterizado pela ausência de carteira de trabalho assinada ou de seguridade social [35].

[34]. A relação entre a modernização e integração da estrutura produtiva e o aumento do emprego assalariado é discutida por Portugal (1985), que aponta a dificuldade de extrair da experiência passada uma tendência de crescente assalariamento.

[35]. Saboia destaca ainda as diferenças regionais em todos esses indicadores, o que será discutido mais à frente.

Esses dados são importantes, embora os assalariados informais não sejam necessariamente membros do setor não-capitalista e nem todos os trabalhadores do setor não-capitalista possam ser considerados parte do excedente de mão-de-obra, como se discutiu antes (ver o item 1.4 e a nota [17]).

Neste contexto, é necessário contrapor àqueles aspectos positivos da criação de empregos o acentuado crescimento da oferta de mão-de-obra nas cidades brasileiras [36], pressionado por uma série de fatores. Entre esses fatores, destacam-se alguns que trabalhos antigos da CEPAL já apontavam (para a América Latina e não apenas para o Brasil), como o crescimento vegetativo da população rural e urbana e a migração do campo para as cidades (relacionada, por sua vez, com as características da produção agrícola e da estrutura de propriedade fundiária); as versões mais recentes da interpretação cepalina/estruturalista atentavam para outro fator, o aumento das taxas de participação da população em idade ativa (PIA), associado à urbanização. Esse aumento também ocorreu no Brasil, em particular com a população feminina.

De qualquer maneira, a impressão colhida ao longo de inúmeros estudos é a de que o excedente de mão-de-obra no Brasil urbano ainda representa uma parcela considerável da população economicamente ativa (PEA).

[36]. Para um estudo detalhado do crescimento da oferta de mão-de-obra no Brasil, ver Portugal (1985, cap.3), que mostra também que a chamada transição demográfica - causada principalmente pela queda da taxa de natalidade - não deprimirá substancialmente esse crescimento num prazo curto.

é preciso, então, tentar esclarecer qual é, no Brasil, a relação entre os salários e o excedente de mão-de-obra, discutida de maneira mais abstrata no item anterior.

Como se afirmou anteriormente, à medida que aumenta a parcela assalariada da PEA torna-se mais importante, para compreender o perfil da distribuição da renda do trabalho, não tanto o que está por trás da baixa renda do setor não-organizado em empresas quanto a possível relação entre isso e o baixo nível dos salários.

Tem-se no Brasil um claro exemplo da situação em que sucessivos surtos de industrialização provocaram, num período de tempo relativamente curto, uma mudança estrutural na economia, com a criação de novos setores (inclusive na produção de bens de capital pesados) e a modernização das indústrias tradicionais (como é o caso típico da indústria têxtil). A rotatividade da força de trabalho causada por essas transformações dificultou a especialização da mão-de-obra e a consolidação de segmentos específicos do mercado de trabalho.

Essa é, portanto, uma característica crucial do mercado de trabalho brasileiro, que ajuda a explicar porque a base desse mercado é tão ampla e seus salários tão baixos, como afirma também, de passagem, o estudo organizado por Salm (1987, cap.1).

Essa característica pode ser indicada, então, como um dos fatores que impediram os salários no Brasil de acompanhar o expressivo aumento da produtividade, aumento que é destacado pelos textos que chamei de otimistas (e que resulta, como já disse, das próprias mudanças estruturais). Esse descompas-

so, aliás, relativiza qualquer tentativa de explicar as diferenças de salário entre o Brasil e os países desenvolvidos por meio das diferenças de produtividade, embora essas não possam ser desprezadas.

Mas os salários dependem também de fatores institucionais e a esse respeito algumas especificidades do caso brasileiro devem ser comentadas.

Em primeiro lugar, as condições gerais referentes ao grau de liberdade política no período da industrialização pesada brasileira não foram favoráveis à organização do movimento trabalhista, sobretudo mas não apenas durante o regime militar iniciado em 1964.

O mesmo vale para as características mais específicas da legislação que regula a organização e atuação dos sindicatos, algumas das quais sobreviveram ao processo de abertura política. A CLT - Consolidação das Leis do Trabalho -, fundada numa estrutura corporativista, implica um controle estatal sobre os sindicatos.

É neste quadro institucional que se deve situar as políticas salariais [37].

[37]. Para uma discussão mais detalhada desses aspectos institucionais e de sua relação com os salários, ver por exemplo o trabalho de Camargo para o PREALC (1987a) e especialmente Salm et alii (1987, cap.6).

De um lado fazendo parte de políticas macroeconômicas de combate à inflação e de outro lado se coadunando com um padrão de acumulação marcado pela concentração de renda, as políticas de reajustes salariais e em particular a política de contenção do salário mínimo reforçaram a tendência aos baixos salários de base e tiveram um importante papel no processo pelo qual os ganhos de produtividade foram em grande medida apropriados pelas empresas e pelos estratos superiores (principalmente administrativos) dos assalariados. Isto pode ser afirmado mesmo considerando o fato de que na década de oitenta algumas categorias de trabalhadores menos qualificados conseguiram "descolar" seus pisos salariais da evolução do salário mínimo [38].

A velocidade das transformações da estrutura econômica e as restrições institucionais à organização dos trabalhadores mencionadas acima podem ser apontadas como problemas gerais de todo o Brasil, mas vários estudos ressaltam as diferenças regionais de mercado de trabalho, inclusive para relativizar as conclusões mais otimistas sobre a evolução de vários indicadores de emprego no Brasil até as vésperas da crise iniciada em 1981. O caso do Nordeste, em particular, merece algumas observações.

[38]. Uma célebre polémica em torno do papel do salário mínimo como referencial dos salários de base no Brasil envolveu, entre outros: Macedo & Garcia (1978 e 1980), Souza, P.R. & Baltar (1979 e 1980) e Saboia (1985). Para uma apreciação sucinta mas eficiente da relação entre os salários de base e o salário mínimo ver Salm et alii (1987, cap.5).

Assim como o resto do país, a economia nordestina cresceu no período em questão a taxas expressivas (especialmente nas décadas de 60 e sobretudo 70) - é a fase de industrialização incentivada, com investimentos públicos diretos ou pesados incentivos fiscais para atrair capitais privados. Também cresceu bastante o setor secundário em separado, onde ademais processaram-se importantes mudanças qualitativas, com a implantação de novos ramos da indústria de transformação. A produção de bens intermediários, em especial, recebeu a maior parte dos novos investimentos. Embora tenha sido o segundo principal foco de investimentos nesse período (passando por uma significativa modernização), a indústria de bens de consumo não-duráveis, até então a essência da indústria nordestina, perde importância relativa. Finalmente, os setores de bens de capital e bens de consumo duráveis atraíram uma parcela menor das novas inversões e continuaram com um peso relativamente pequeno no conjunto da indústria nordestina, o que costuma ser apontado inclusive como um dos limites da experiência de industrialização regional [39].

[39]. Sobre as transformações na economia e no emprego do Nordeste ver, como referências mais abrangentes, Guimarães (1986), Carvalho (1987) e mais restritamente sobre o emprego ver Jatobá *et alii* (1983).

Além da indústria, transformaram-se outros setores da economia urbana do Nordeste. Leonardo Guimarães Neto (1986, cap. 4) destaca, nos serviços, a modernização das atividades públicas e do sistema financeiro, bem como a concentração deste último. Também o comércio se modernizou, num movimento associado ao desenvolvimento dos transportes e comunicações. Reflexo das mudanças neste setor foi a queda da importância relativa do tradicional comércio atacadista; por sua vez, o comércio varejista foi muito afetado pela ascensão dos supermercados.

Esse processo de modernização e maior integração da estrutura produtiva certamente refletiu-se sobre o emprego, mas não sem que persistissem vários problemas.

Segundo vários estudos sobre a industrialização do Nordeste (especialmente Antônio Rocha Magalhães, 1983 e Guimarães, 1986), a própria integração avançou de maneira limitada, deixando uma série de espaços vazios na malha setorial. Além disso, essa integração foi marcada por fortes vínculos com a porção mais desenvolvida do país. Essas duas características em conjunto são responsabilizadas por aqueles estudos pelo fato de que, mais em alguns ramos (principalmente de bens intermediários) que em outros, essa fase de industrialização incentivada tenha sido marcada por um elevado coeficiente de importação de equipamentos e insumos de outras regiões ou de outros países e, de outro lado, por uma forte dependência de mercados consumidores também extra-regionais.

Por tudo isso o crescimento econômico teria sido acompanhado de uma transferência parcial para o Sul-Sudeste de seus

efeitos dinâmicos sobre a renda e o emprego. Esse é muito provavelmente o aspecto mais destacado pelos autores que procuram explicar o insuficiente dinamismo da criação de empregos na região comparativamente ao crescimento do investimento e do produto [40].

Ademais, o peso do emprego agrícola ainda é bem mais alto no Nordeste que no Sul-Sudeste. Graças a isso, movimentos migratórios do campo para a cidade têm um impacto especial sobre o crescimento da população urbana em idade ativa. Por sua vez, isso, ao lado do desempenho da economia urbana em termos de geração de empregos grosso modo capitalistas ou informais ajuda a explicar por que o emprego no setor não-capitalista ou informal responde, no Nordeste, por uma parcela maior das ocupações urbanas (descontando todas as complicações conceituais ou empíricas) [41].

O problema das baixas rendas do trabalho é também muito mais sério no Nordeste que em outras regiões brasileiras, inclusive quando se isola sua parcela urbana.

A associação entre a gravidade desse problema e aquela diferença de peso do emprego não-capitalista ou informal sem

[40]. Além dos trabalhos já citados, ver, por exemplo, Ferreira (1985) e Souza, A.V. (1988).

[41]. Para uma estimativa do peso deste tipo de emprego no Nordeste urbano, ver Jatobá *et alii* (1983, cap.3). Guimarães (1986, cap.5) também apresenta vários indicadores desse tipo. Também na análise das diferenças regionais o uso dos dados sobre a formalidade (no sentido de institucionalidade) do emprego merece reparos quando se trata do excedente ou da absorção de mão-de-obra, como já disse.

dúvida é um dos motivos que suscitaram uma série de estudos sobre esse setor no Nordeste.

No entanto, a maioria desses estudos - assim como outros não referentes ao Nordeste - não ajuda (até porque não se propõe) a esclarecer a relação entre esse setor e os salários do setor organizado em empresas [42].

A esse respeito, deve-se destacar a contribuição de Leonardo Guimarães (1986) sobre as particularidades do mercado de trabalho no caso específico do Nordeste, onde os salários também não acompanharam os aumentos de produtividade [43].

Entre tais particularidades, ele destaca, em primeiro lugar, o maior peso do "reservatório" de mão-de-obra no Nordeste. Aí "pode-se estar diante de uma situação em que aspectos quantitativos distintos impliquem relações qualitativas diferentes e, neste sentido, que o excedente estrutural, face

[42]. Veja-se, por exemplo (inclusive sobre algumas metrópoles nordestinas, que fazem parte do objeto do próximo capítulo): Cavalcanti (1978); Cavalcanti e Duarte (1980 e 1980a); Souza, A. V. & Araújo (1983); Araújo & Souza (1984) e Araújo (1986). Outro ponto importante a salientar é a ausência - mais uma vez não apenas no caso do Nordeste - de um estudo que caracterize mais rigorosamente a associação (problemática, como já disse) entre assalariamento informal e emprego não-capitalista. A necessidade de uma agenda de pesquisas sobre salários é afirmada por Tokman (1988), por exemplo.

[43]. Novamente deve-se observar que, embora não possam ser desprezadas, as diferenças de produtividade não explicam todo o problema das diferenças salariais, já que os salários não acompanham *pari passu* a produtividade. Mais ainda no caso do Nordeste, onde, como ressalta Guimarães, alguns segmentos da indústria têxtil, por exemplo, têm produtividade igual ou superior à de São Paulo e salários muito menores.

a sua dimensão, tenha uma influência marcante (ou maior que nas demais regiões) nas relações que se estabelecem no mercado capitalista de trabalho, principalmente na chamada base do mercado" (p.320, grifo meu).

Ele aponta também o fato de que o setor informal [44] no Nordeste está espalhado por praticamente toda a economia (inclusive a indústria) e não concentrado em alguns poucos setores, como em São Paulo.

Guimarães discute no mesmo contexto outras diferenças do Nordeste em comparação com o Sul-Sudeste, como a maior rotatividade não-espontânea da mão-de-obra [45] e a maior fragilidade da organização sindical.

Observe-se, no entanto, que não é fácil delimitar até que ponto esses dois aspectos podem ser vistos como autônomos ou como causados por outras diferenças, relativas à estrutura econômica e à maior presença do excedente de mão-de-obra no Nordeste.

[44]. Trata-se de setor informal no sentido de não-institucionalizado, o que inclui evidentemente os assalariados informais, aqueles sem carteira assinada ou contribuição à previdência social. Guimarães parece considerá-los parte do excedente estrutural (o que nos remete ao problema das quase-empresas capitalistas), mas mais importante que isso é discutir sua contribuição para o estudo da relação entre excedente e salários.

[45]. A rotatividade global da mão-de-obra no Nordeste não é maior que em São Paulo, mas sim a rotatividade provocada por iniciativa dos empregadores. Essa distinção de Guimarães parece procedente, uma vez que é esse último tipo de rotatividade que tende a rebaixar mais claramente os salários de base dificultando a especialização dos trabalhadores.

Desse modo, a maior extensão e difusão do excedente de mão-de-obra parecem ser, para Guimarães, as particularidades que explicam as diferenças dos salários e em especial dos salários de base entre o Nordeste e o resto do país, embora ele mesmo não seja muito taxativo e além disso diga que as relações entre excedente estrutural e salários de base não são "diretas, imediatas e mecanicistas" como supõe o clássico trabalho de Arthur Lewis (1954).

Preocupado especificamente com o problema da rotatividade de de mão-de-obra na indústria, o estudo coordenado por Sydia Maranhão (1987) para a SUDENE complementa as idéias de Leonardo Guimarães com outros aspectos.

Este relatório de pesquisa é precedido por uma discussão que indica a influência do tipo de estrutura produtiva sobre a rotatividade (p.28/31).

Os autores ressaltam, além do tamanho das empresas, a importância da tecnologia envolvida na produção e da necessidade de treinamento e adaptação a esta tecnologia como condicionantes da qualificação e especialização da mão-de-obra. O interesse das empresas em provocar a rotatividade cresce inversamente a essa especialização.

Após caracterizar a industrialização pernambucana no contexto regional e, mais especificamente, depois de analisar a qualificação da mão-de-obra e o tamanho das empresas, o estudo conclui "que as condições de ocupação da força de trabalho na indústria manufatureira pernambucana, pelas variáveis examinadas, são propícias à prática da rotatividade de pessoal, pelo menos no que se refere a fatores que podem

favorecer o fenômeno por iniciativa do empregador [46]. São condições que retratam um quadro predominante em todo o Nordeste, para o segmento organizado da indústria, agravadas pelo fato de que há um imenso contingente de mão-de-obra sobrando em relação aos que estão engajados nesse segmento" (p.60, grifo meu) [47].

Pode-se então situar o argumento de Guimarães no contexto da estrutura produtiva do Nordeste, de modo que o maior

[46]. Um problema enfrentado por este estudo é o de como avaliar a qualificação e especialização da mão-de-obra. Embora os autores utilizem a escolaridade como indicador, estão cientes dos problemas aí envolvidos (devido, por exemplo, à importância do treinamento dentro da própria empresa, como já se afirmou no item anterior). É por isso que, fazendo uma menção específica à qualificação da mão-de-obra e à responsabilidade no processo de trabalho, destacam (p.145) a necessidade de "aprofundar o conhecimento dos elementos técnicos que interferem, do ponto de vista econômico, mais diretamente na rotatividade", o que requer, segundo eles, uma metodologia baseada em estudos de caso.

[47]. Deve-se registrar que Rolim, Carleial e Smith (1989, p.138), numa sumária proposta de discussão sobre as diferenças inter-regionais de salário, não mencionam o excedente ou a rotatividade, mas, ao tentar "explicar por que meio os ganhos de produtividade não são repassados" aos trabalhadores ou o são menos no Nordeste que no Sudeste, sugerem que se priorize "as diferentes estruturas de mercado, na perspectiva de que mercados mais oligopolizados acabam por possibilitar maior incorporação dos ganhos de produtividade nas negociações salariais". Isto parece compatível com o que se defende aqui, mas é necessária uma referência mais direta à estrutura produtiva e ao mercado de trabalho.

excedente de mão-de-obra talvez desempenhe um papel mais importante em função das características dessa estrutura, onde pesam menos os empregos mais qualificados, em empresas de grande porte, etc. Talvez trate-se aqui apenas de articular de maneira mais explícita essas idéias, já que o próprio Guimarães (1986, p.296) relaciona a estabilidade no emprego com o tipo de unidade produtiva, chamando a atenção para a "presença cada vez maior, na estrutura produtiva e no mercado de trabalho [do Nordeste], de unidades de produção de grande porte, pertencentes à esfera governamental ou a frações do capital privado". Ele destaca a nova indústria, as empresas estatais de telecomunicações e de produção e distribuição de energia, o sistema financeiro e os segmentos mais modernos do comércio e da prestação de serviços, onde seriam mais frequentes "a demanda de uma mão-de-obra qualificada e, por vezes, o interesse na sua permanência, face, sobretudo, aos custos de reposição" [48].

Assim, é preciso, a partir da discussão feita neste capítulo, tentar esclarecer a relação entre o emprego e a renda no Brasil urbano, em especial no que se refere à absorção de mão-de-obra, é o que se pretende no capítulo seguinte.

[48]. Logo em seguida, Guimarães cita como exemplo o estudo de Aldemir do Vale Souza e Tarcísio Patrício de Araújo sobre o emprego no Complexo Petroquímico de Camaçari, que comentei no Capítulo 2.

2. EMPREGO E RENDA NAS REGIÕES METROPOLITANAS

Como já disse, este capítulo dedica-se à análise de dados empíricos sobre os mercados de trabalho nas metrópoles brasileiras, a partir principalmente de tabulações especiais do Censo Demográfico de 1980.

2.1. A importância das diferenças salariais [1]

O propósito deste primeiro item é avaliar de maneira global as diferenças entre as Regiões Metropolitanas no que tange à renda do trabalho, verificando em particular se e em que medida elas podem ser associadas a diferenças referentes à participação dos autônomos e/ou dos empregados domésticos na ocupação total e à renda desses trabalhadores, que não pertencem ao que se chamou aqui de setor organizado em empresas [2].

[1]. Este item é uma versão ligeiramente modificada do artigo "Diferenças de renda do trabalho entre Regiões Metropolitanas", escrito em co-autoria com Paulo Baltar e publicado na Revista São Paulo em Perspectiva, vol.4, nº2, abr./jun., 1990. As informações extraídas do Censo Demográfico referem-se à ocupação principal dos indivíduos. Como será sempre, a renda está expressa em termos do maior salário mínimo nacional, vigente nas metrópoles do Sul-Sudeste. Em Salvador, Recife e Belém, o salário mínimo local correspondia, em 1980, a 83% deste valor e em Fortaleza a 77%.

[2]. O Censo Demográfico fornece informações apenas sobre os indivíduos, sem caracterizar os estabelecimentos em que eles eventualmente trabalham. Portanto, não é possível identificar, entre outras coisas, o tamanho das empresas segundo o número de trabalhadores, que como se viu, é um dos elementos usados pelo PREALC para definir empiricamente o setor informal. Também não é possível distinguir o que Paulo Renato Souza chama de quase-empresas capitalistas.

As diferenças nos perfis de distribuição dos rendimentos na ocupação principal são muito grandes entre as metrópoles (tabela 1). Fica patente o contraste entre São Paulo e as metrópoles do Norte-Nordeste [3].

Nota-se, entretanto, que Salvador se distingue dessas últimas, tendo um perfil de renda mais parecido com as metrópoles do Sul-Sudeste, especialmente Belo Horizonte [4].

Não cabe dúvida de que é possível, numa primeira aproximação, estabelecer uma relação entre o nível de renda de cada metrópole e a composição do emprego por posição na ocupação (tabela 2). Destaca-se em particular a menor proporção de empregados (excluídos os domésticos) e o maior percentual de autônomos nas metrópoles de pior renda. Não obstante, em todas as regiões metropolitanas é marcante o predomínio dos empregados, que representam pelo menos 2/3 dos ocupados.

[3]. As regiões metropolitanas podem ser divididas em três grupos, segundo a renda dos ocupados. São Paulo constitui por si só o primeiro grupo, porque tem a melhor distribuição dos ocupados por faixa de renda e a mais alta renda média entre todas as regiões metropolitanas. O segundo grupo é formado por Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte e Salvador, metrópoles que não se diferenciam muito nitidamente em termos de renda. Por outro lado, todas elas têm uma renda melhor que a de Belém, que por sua vez é melhor que a de Recife, enquanto a pior situação é a de Fortaleza. Essas três últimas regiões metropolitanas do Norte-Nordeste podem ser reunidas no terceiro grupo. Apesar de suas diferenças internas, interessa mais destacar as diferenças entre as três como grupo e o restante.

[4]. A dificuldade de uma clara ordenação das metrópoles do segundo grupo, é reforçada pelo seguinte: a renda média metropolitana pode ser entendida como a média das médias de cada faixa de renda, ponderada pelo peso das respectivas faixas. A comparação entre as médias metropolitanas nem sempre dá o mesmo resultado que a comparação entre as distribuições por faixa de renda.

Acrescenta-se a isso o fato de que nas metrópoles onde o trabalho por conta própria representa uma parcela maior da ocupação total são maiores as percentagens de autônomos com níveis de renda irrisórios (tabela 3) [5].

Mas, por outro lado, mesmo nessas metrópoles há alguns autônomos com rendas relativamente altas. Além disso, como comprovam os dados sobre a renda dos empregados que se comenta um pouco adiante, há metrópoles (São Paulo, Porto Alegre e Curitiba) em que a renda média dos autônomos é superior ao salário médio dos empregados [6].

Outro aspecto desfavorável às metrópoles em que é mais elevada a participação dos autônomos na ocupação total são

[5]. Essa constatação reforça as evidências em prol do argumento de que as dificuldades de absorção da força de trabalho se traduziriam em baixos níveis de renda através da proliferação do trabalho autônomo. Quanto às diferenças intermetropolitanas de renda dos autônomos, pode ser que os autônomos das metrópoles de menor renda ganhem menos em parte porque trabalhem menos. No entanto, mesmo quando se considera apenas os autônomos que trabalham pelo menos 40 horas semanais sobressaem as diferenças entre os grupos de metrópoles (isto pode ser comprovado numa reordenação da tabela 6, apresentada mais adiante). Embora neste caso não se disponha dos dados de renda média, valem para a distribuição por faixa de renda os comentários acima sobre os autônomos em conjunto, isto é, sem distinção de jornada.

[6]. Isso mostra que nem todos devem ser considerados parte do excedente de mão-de-obra, se usada sua renda como critério.

as menores remunerações dos empregados domésticos (tabela 4) [7]. Neste caso, não há uma associação tão clara entre a proporção de pessoas envolvidas nesta ocupação e seu baixo nível de renda.

É preciso ressaltar, como argumentei no capítulo 1 e voltarei a discutir mais à frente, que a renda dos ocupados no setor não-organizado em empresas não reflete tão simples e imediatamente uma suficiência ou não da criação de empregos frente à oferta de mão-de-obra.

Por enquanto, interessa destacar que nas metrópoles de menor nível de renda do conjunto de ocupados são proporcionalmente maiores os contingentes de autônomos e empregados domésticos mal remunerados. Nessas categorias ocupacionais são maiores, em particular, as possibilidades de auferir renda inferior ao mínimo legalmente estabelecido.

[7]. Isso a princípio poderia ser tomado como outro possível reflexo da maior insuficiência de absorção de mão-de-obra nessas Regiões Metropolitanas. Também no caso dos empregados domésticos prevalece, de forma particularmente clara, a ordenação entre as metrópoles ou grupos de metrópoles. Não é necessário distinguir aqui a renda segundo a faixa de horas trabalhadas, pois a renda dos empregados domésticos é sempre baixa (embora haja diferenças intermetropolitanas) e são relativamente poucos os casos de jornada abaixo do normal.

Não obstante, deve ser qualificada a importância relativa das baixas remunerações de autônomos e empregados domésticos para o perfil da distribuição global da renda do trabalho, face ao elevado peso dos empregados assalariados não-domésticos na ocupação total e às diferenças de salários entre metrópoles (entendendo aqui por salário exclusivamente a remuneração desses empregados não-domésticos).

Embora não tão grandes quanto no caso das rendas dos autônomos e empregados domésticos, as diferenças intermetropolitanas de salários são muito pronunciadas (tabela 5) [8]. Percebe-se ainda que são os salários, muito mais que a renda daquelas outras categorias ocupacionais, que distinguem Salvador das outras metrópoles do Norte-Nordeste e a aproximam do perfil de renda do Sul-Sudeste, especialmente de Belo Horizonte [9].

[8]. A diferença de salário entre os três grupos de metrópoles está de modo geral associada a uma diferença de jornada de trabalho, mas permanece quando se isola os empregados com jornada pelo menos normal (isto pode ser comprovado numa reordenação da tabela 6, apresentada a seguir).

[9]. No interior do segundo grupo, é difícil ordenar as metrópoles pela renda dos empregados. Ao contrário do que se passa entre os autônomos, os empregados do Rio de Janeiro e Belo Horizonte - e também os de Salvador - têm salários médios superiores aos de Porto Alegre e Curitiba. Por outro lado, nas metrópoles sulistas é menor a proporção de empregados que ganham até 1 S.M. (repetindo o que ocorria com o conjunto dos ocupados, sem distinção de posição na ocupação). Portanto, são os empregados que dificultam a ordenação das metrópoles do segundo grupo pela renda do trabalho (e isto vale também para os empregados com jornada completa). O problema se repete no interior do terceiro grupo, agora no confronto entre Belém e Recife.

O exame do papel exercido por cada categoria ocupacional no contraste intermetropolitano dos perfis de distribuição de renda do trabalho deve contemplar simultaneamente dois aspectos: o nível de renda em cada categoria e seu peso na ocupação total.

Nos níveis de renda significativamente inferiores ao mínimo legal, é elevada a proporção de ocupados nas metrópoles do Norte-Nordeste, devido principalmente às baixas remunerações dos empregados domésticos (tabela 6). Secundariamente têm igual importância os autônomos e os empregados não-domésticos, mesmo os que cumprem jornada de trabalho igual ou superior a 40 horas semanais [10].

A proporção de ocupados na faixa de 0,5 a 1 salário mínimo é muito mais alta no Norte-Nordeste. Isto se deve principalmente aos empregados não-domésticos de jornada completa, muitos dos quais, nessas metrópoles, ganham em torno do salário mínimo local.

Em contrapartida, as metrópoles do Sul-Sudeste têm percentuais maiores de ocupados em faixas de renda superiores ao salário mínimo legal. Isto se deve preponderantemente aos

[10]. Chama a atenção a elevada percentagem de empregados não-domésticos com jornada completa e salário inferior ao mínimo legal estabelecido para cada região. Mesmo em São Paulo 8,5% dos empregados com jornada completa ganham no máximo o salário mínimo. Esta proporção é de cerca de 15% no Rio de Janeiro, Porto Alegre e Curitiba, 20% em Salvador e Belo Horizonte e 25% em Recife e Fortaleza. Esses dados foram obtidos por interpolação linear a partir das informações da tabela 6.

maiores salários dos empregados não-domésticos com jornada completa nessas metrópoles [11].

Assim sendo, numa apreciação global das diferenças intermetropolitanas de renda pode-se afirmar que elas são sobretudo diferenças de nível salarial, isto é, as diferenças salariais são o componente de maior peso entre as diferenças de renda individual no trabalho. Há importantes disparidades entre os rendimentos dos autônomos e também dos empregados domésticos, mas são sobretudo as diferenças de salário (entendido como a renda dos empregados não-domésticos) que marcam os perfis metropolitanos de distribuição da renda do trabalho. Essa conclusão reflete, de um lado, o alto peso dos

[11]. Esses resultados poderiam estar bastante afetados pelas diferenças intermetropolitanas quanto ao peso, no conjunto dos trabalhadores, de cada posição na ocupação; mas eles são confirmados em simulação que atribui a todas as metrópoles igual composição da força de trabalho por posição na ocupação. Isto permite destacar ainda mais o papel das diferenças intermetropolitanas de nível salarial. Da mesma forma, as diferenças salariais são o aspecto de maior peso nas diferenças intra e intermetropolitanas de renda familiar *per capita*, como mostra um estudo complementar a esta dissertação (Dequech Filho, 1991).

empregados não-domésticos em todas as metrópoles e, de outro, as grandes diferenças regionais de salário [12].

[12]. Portanto, a manifestação dos problemas de absorção de mão-de-obra sobre o nível de renda metropolitana é mais complexa que a simples proliferação de um autoemprego de baixa renda ou do emprego doméstico - e mesmo essa proliferação não é mero reflexo de um excedente de mão-de-obra, o que levanta dificuldades para eventuais tentativas de dimensionar, *a priori*, o excedente de mão-de-obra através da proporção e/ou da renda de determinados trabalhadores. O entendimento dessas questões passa por uma discussão sobre o baixo nível dos salários e sua relação com as condições de absorção de mão-de-obra. Desde logo, são importantes fatores institucionais como as diferenças regionais de salário mínimo, mas é preciso ir além disso para explicar por que nas metrópoles de maior renda do Sul-Sudeste as remunerações dos assalariados se afastam mais do mínimo legal.

Tabela 1
Individuos ocupados segundo a renda na ocupacao principal (1)

	REGIAO METROPOLITANA								
	SP	RJ	PA	CB	BH	SA	BE	RE	FO
ate 0,5	2.7	4.8	4.1	5.5	7.4	10.2	11.8	16.1	17.3
0,5 a 1	9.7	16.9	14.9	15.6	20.1	21.7	27.2	26.1	32.4
1 a 2	30.3	30.7	35.1	34.6	29.9	26.1	28.1	27.1	24.2
2 a 3	17.7	15.1	16.1	15.3	14.4	13.2	11.4	10.9	9.2
3 a 5	19.2	15.4	14.4	13.4	13.1	12.2	9.5	8.6	7.6
5	19.9	16.4	14.9	15.2	14.8	15.7	11.4	10.8	8.6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Mediat(S.M.)	4.15	3.63	3.36	3.38	3.36	3.37	2.66	2.57	2.23
Media	100	87	81	81	81	81	64	62	54

FONTE: FIBGE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

(1) Renda em termos do maior salario minimo nacional

Tabela 2
Individuos ocupados segundo a posicao na ocupacao principal

	REGIAO METROPOLITANA								
	SP	RJ	PA	CB	BH	SA	BE	RE	FO
Empregado (1)	77.6	74.2	76.5	75.3	72.9	69.8	68.6	69.3	65.3
Empreg. domestico	6.4	8.4	6.4	7.5	9.5	9.5	8.2	9.8	8.8
Autonomo (2)	11.0	12.4	12.0	11.7	13.2	15.2	19.0	16.8	21.8
Prof. Liberal (3)	0.5	0.7	0.7	0.7	0.6	0.5	0.4	0.4	0.3
Empregador	3.3	2.8	2.9	3.5	2.9	2.0	2.1	2.1	1.9
Nao remunerado	0.4	0.2	0.4	0.5	0.4	0.3	0.5	0.5	0.4
Outros	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2	0.3
Sem Declaracao	0.7	1.2	1.0	0.7	0.5	1.9	1.2	0.8	1.1
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FONTE: FIBGE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

(1) Exceto empregado domestico

(2) Exceto empregado domestico e profissional liberal

(3) Autonomo com ocupacao que denota instrucao superior

Tabela 3

Autônomos segundo a renda na ocupação principal (em salários mínimos)

REGIÃO METROPOLITANA									
	SP	RJ	PA	CB	BH	SA	BE	RE	FD
Ate 0,5	4,0	9,5	7,0	6,0	10,9	16,5	13,6	23,7	21,2
0,5 a 1	6,5	13,2	11,5	11,1	14,1	17,0	20,0	22,1	25,3
1 a 2	19,5	26,7	25,5	26,7	27,3	25,9	29,5	25,2	26,9
2 a 3	19,7	19,4	18,6	17,8	17,8	15,5	15,8	12,0	11,7
3 a 5	26,4	19,0	20,8	19,5	16,8	14,2	11,9	9,5	9,0
> 5	23,6	12,3	16,6	18,9	13,0	10,8	9,3	7,4	5,8
Sem decl.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Média (S.M.)	4,52	3,07	3,61	3,85	3,04	2,74	2,53	2,10	1,95
Média	100	68	80	65	67	61	56	46	43

FONTE: FIBGE - Tabelações Especiais do Censo Demográfico - 1980

Tabela 4

Empregados domésticos

segundo a renda na ocupação principal (em salários mínimos)

REGIÃO METROPOLITANA									
	SP	RJ	PA	CB	BH	SA	BE	RE	FD
ate 0,5	13,0	20,8	21,5	35,9	39,1	51,6	68,0	73,3	79,0
0,5 a 1	42,3	47,2	57,3	49,3	50,9	41,2	26,1	23,6	15,7
1 a 2	40,1	29,4	20,2	13,4	9,0	4,1	2,6	2,0	2,4
2 a 3	3,6	1,7	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2
3 a 5	0,6	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
> 5	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
s/decl.	0,3	0,6	0,5	0,9	0,5	2,7	3,2	0,8	2,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Média (S.M.)	1,08	0,92	0,85	0,72	0,67	0,58	0,47	0,45	0,39
Média	100	85	78	67	62	54	44	42	36

FONTE: FIBGE - Tabelações Especiais do Censo Demográfico - 1980

Tabela 5
Empregados segundo a renda
na ocupação principal (em salários mínimos)

	REGIÃO METROPOLITANA								
	SP	RJ	PA	CB	BH	SA	BE	RE	FO
Ate 0.5	1.2	2.0	1.7	1.9	2.4	2.9	4.0	5.9	7.3
0.5 a 1	7.9	14.9	12.7	13.8	18.2	20.7	30.4	28.4	38.4
1 a 2	32.6	33.0	39.8	40.1	34.5	30.3	32.0	32.3	27.3
2 a 3	19.3	16.3	17.5	17.0	16.0	14.9	11.9	12.5	9.8
3 a 5	20.0	16.4	14.3	13.5	13.8	13.5	9.9	9.3	7.8
> 5	18.7	17.0	13.6	13.5	14.8	17.2	11.5	11.4	9.1
Sem decl.	0.2	0.4	0.3	0.2	0.2	0.5	0.3	0.2	0.3
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Media(S.M.)	3.93	3.71	3.19	3.14	3.36	3.52	2.66	2.69	2.29
Media	100	94	81	80	85	90	68	68	58

FONTE: FIBGE - Tabulações Especiais do Censo Demográfico - 1980

Tabela 6

Individuos ocupados segundo a renda (em salarios minimos), a posicao na ocupacao e as horas trabalhadas

[illegible]

2.2. As diferenças salariais

Este item dedica-se a caracterizar mais detalhadamente as diferenças intermetropolitanas de salário e a tentar esclarecer sua relação com a absorção de mão-de-obra. Em função desse último objetivo (e também devido às dificuldades de comparar todas as metrópoles usando um volume muito grande de dados) algumas das nove Regiões Metropolitanas foram selecionadas para esse exame mais aprofundado dos salários e, posteriormente, de outras rendas do trabalho. São elas: São Paulo, Belo Horizonte, Salvador e Recife.

Preliminarmente, um aspecto importante de ordem metodológica diz respeito à diferenciação dos empregados (trata-se sempre dos empregados não-domésticos) segundo a formalidade - institucional - do emprego. O Censo Demográfico permite identificar a contribuição ou não à previdência social. Entretanto, não utilizo essa distinção aqui (exceto na tabela que menciono a seguir) por duas razões. A primeira delas já expus no capítulo 1: a formalidade do emprego não permite identificar com perfeição o emprego assalariado do núcleo capitalista. Em segundo lugar, independentemente disso os dados do Censo Demográfico revelam que as diferenças salariais entre as metrópoles ocorrem principalmente entre os empregados que contribuem à previdência social, no sentido de que as diferenças entre estes últimos são o fator de maior peso no conjunto das diferenças intermetropolitanas de salá-

rio (tabela 7) [13].

A fim de isolar a influência da diferença de jornada de trabalho sobre as diferenças de renda, daqui em diante os dados do Censo Demográfico referem-se apenas aos empregados que trabalham 40 horas ou mais por semana, que representam a esmagadora maioria dos empregados.

A primeira comparação entre metrópoles, a que dedicarei maior atenção, envolve Salvador e Recife [14].

Conforme a tabela 8, essas diferenças estão espalhadas pelos diversos ramos de atividade. Mas alguns ramos, por seu maior peso no emprego e também pela intensidade de seus desníveis salariais, destacam-se no conjunto das diferenças de

[13]. A única exceção refere-se aos empregados que ganham no máximo 0,5 Salários Mínimos, mas eles são relativamente poucos e as diferenças entre eles são muito menores que as relativas às outras faixas salariais.

[14]. A proporção de autônomos e de empregados domésticos no conjunto dos trabalhadores de Salvador e Recife é muito semelhante, o que já torna a comparação entre os salários das duas metrópoles interessante, porque as diferenças salariais são significativas (e são o que distanciam Salvador do resto do Norte-Nordeste, como já disse) e não podem ser explicadas por uma diferença quanto ao tamanho do excedente de mão-de-obra medido por aquela proporção. Outros dados - como a renda desses autônomos e empregados domésticos é, se se quiser, o peso das pessoas sem ocupação na População em Idade Ativa (PIA) - podem indicar que o excedente de mão-de-obra é maior em Recife que em Salvador; mas a discussão que se segue tenta mostrar que não se pode atribuir simplesmente ou imediatamente a isso as diferenças de salário entre as duas metrópoles (mesmo abstraindo problemas na medição desse excedente). Informações sobre a condição de atividade da PIA metropolitana aparecem em Dequech Filho (1991).

salário entre Salvador e Recife. Assim, Recife tem mais empregados nas faixas de renda até 1 Salário Mínimo sobretudo porque tem mais pessoas ganhando esses baixos salários na indústria de transformação, na indústria de construção, no comércio e na prestação de serviços. Em contrapartida, o que ocorre nesses mesmos ramos explica boa parte do fato de que em Salvador há uma proporção maior de empregados ganhando mais de 2 Salários Mínimos.

A princípio pode-se pensar que as diferenças salariais entre Salvador e Recife resultam da diferença de composição setorial do emprego assalariado. Mas o peso dos diversos ramos não varia muito de uma metrópole para a outra, antes de uma maior desagregação desses ramos (tabela 9). De qualquer maneira, pode-se afirmar que isso afeta muito pouco a diferença intermetropolitana de salários, que reflete muito mais, portanto, as diferenças de salários num mesmo ramo de atividade [15]. O mesmo ocorre quando se desagrega a indústria de transformação (cuja composição setorial interna já é bastante

[15]. Foram feitas simulações em que, em primeiro lugar, atribuiu-se aos empregados de Recife o peso dos ramos de atividade de Salvador, mantendo em cada ramo os salários originais de Recife; em segundo lugar, supunha-se que os salários de cada ramo de Recife eram iguais aos dos respectivos ramos de Salvador, enquanto o peso dos ramos permanecia o verdadeiro peso de Recife. Em todas as simulações, os salários fictícios de Recife se aproximavam dos verdadeiros salários de Salvador muito mais no segundo caso que no primeiro.

distinta nas duas regiões [16], e a prestação de serviços.

Entretanto, isso não quer dizer que as diferenças quanto ao tipo de emprego assalariado existente nas duas metrópoles não ajudam muito a explicar os desníveis salariais entre elas, mas apenas que sua influência não é comprovada pela análise do piso dos diversos setores a este nível de desagregação [17]. Ademais, outros tipos de análise podem revelar essa influência.

Quando se compara os salários das duas metrópoles ramo a ramo de atividade, percebe-se que em praticamente todos os ramos de Salvador os salários são sem dúvida superiores aos dos respectivos ramos em Recife. No entanto, a intensidade da diferença não é a mesma em todos os ramos de atividade (tabelas 10, 11 e 12).

Ela é maior em alguns ramos, vários dos quais são justamente aqueles ramos em que se pode imaginar mais facilmente que o tipo de atividade ou produção no interior dos ramos de Salvador permite maiores salários - como em alguns ramos da indústria de transformação (petroquímica, química, metalúrgica, minerais não-metálicos, mecânica, material elétrico e de

[16]. Os trabalhos de Souza e Araújo (1983a), Camarano (1985), Maranhão (coord.) (1987) e Castro (1988), por exemplo, já destacavam a presença mais intensa em Salvador das indústrias de bens intermediários, enquanto em Recife (e no resto do Nordeste) pesam mais os ramos de bens de consumo não-duráveis, como têxteis e alimentos.

[17]. Apenas no caso da indústria de transformação as informações estão apresentadas com todo o detalhe permitido pelo Censo Demográfico.

comunicações, etc) ou talvez ainda na construção (tabelas 10 e 11).

Esses ramos são marcados pela presença na Região Metropolitana de Salvador do Pólo Petroquímico de Camaçari e do Centro Industrial de Aratu.

O Pólo Petroquímico, implantado em meados da década de setenta, destaca-se na economia metropolitana e regional pela alta proporção de empresas de grande porte, conforme Souza e Araújo (1983a, também citados por Guimarães, 1986). Embora por falta de informações mais específicas evitem falar categoricamente de mercado interno de trabalho, eles mostram como prevalecem para as empresas do Pólo de Camaçari maiores salários, maiores requisitos de escolaridade e experiência de trabalho, maior frequência de programas de treinamento da mão-de-obra e menores taxas de rotatividade - o que sugere que se trata de uma situação em que é maior a especialização da mão-de-obra e onde a princípio podem ter-se formado mercados internos de trabalho [18].

O Centro Industrial de Aratu foi criado para, através de incentivos estaduais e da venda subsidiada de lotes com infraestrutura, atrair para Salvador capitais interessados nos

[18]. "Qualquer conclusão que vá mais além depende, evidentemente, de uma pesquisa direta (...) que deveria captar também a política de salários, a política de promoções ocupacionais e a política de recrutamento e seleção de pessoal, entre outros elementos" (p.107). A necessidade de pesquisas desse tipo é apontada também pelo grupo coordenado por Maranhão (1987), como se viu no Capítulo 1, item 7.

incentivos federais ao Nordeste. De fato, segundo Souza e Araújo (1983a, p.40-41), ele teve um papel crucial no processo que fez da Bahia "o locus principal, no Nordeste, de atração de capitais oligopolistas do Sudeste que necessitavam expandir-se além-fronteiras".

Embora Aratu abrigue também indústrias mais tradicionais, predominam por ampla margem (inclusive em termos de emprego) setores mais modernos, como os que foram mencionados (Brandão, 1985, p.85-86), constituindo "basicamente, afóra a petroquímica, o parque de produção de bens intermediários, inclusive siderúrgico, bem como o parque de bens de capital, mais consolidado e diversificado que o de Pernambuco, por exemplo". Apesar de certamente menos que no Complexo Petroquímico, trata-se com frequência de grandes empresas, com alta intensidade de capital e alta relação investimento/emprego (Souza e Araújo, 1983a, p.41/45).

Da mesma forma, Nadya Castro (1988, p.444/446) afirma que a Bahia e especificamente a Região Metropolitana de Salvador atraiu a maior parte dos investimentos estimulados via SUDENE (que não apenas significaram a introdução de novos produtos mas também de novas formas de produzir, com "a penetração de grandes capitais, organizados monopolisticamente"). Mais que isso, na metrópole baiana concentraram-se "notadamente os projetos mais intensivos em capital nos ramos químico, metalúrgico e minerais não-metálicos", além da principal fração das novas indústrias de material elétrico.

Nas poucas passagens em que se dedica a comparar as estruturas industriais de Recife e Salvador (ou de Pernambuco e

Bahia, concentradas nas respectivas Regiões Metropolitanas), o estudo coordenado por Sydia Maranhão (1987) também aponta nessa direção; Ele indica o maior peso das indústrias não-tradicionais, como já disse, e a maior intensidade de capital no caso de Salvador. Além disso, o estudo destaca a diferença de tamanho das empresas de dois tipos de indústrias não-tradicionais, a mecânica e a metalúrgica: "há uma significativa predominância de empresas de pequeno e médio porte" em Recife, enquanto em Salvador a indústria mecânica, especificamente, é marcada por "grandes unidades fabricantes de plataformas para extração de petróleo" (p.47-48) [19]. É a isso que Souza e Araújo (1983a, p.97) associam os salários relativamente altos da indústria mecânica de Salvador e sua maior proximidade frente à petroquímica.

De sua parte, a construção talvez seja marcada pelo fato de que a própria implementação de novas indústrias em Salvador dinamizou um tipo de construção mais pesada e de que Salvador sedia empresas de grande porte, situadas inclusive entre as maiores do Brasil em seu ramo [20].

Outros ramos em que há diferenças mais acentuadas entre Salvador e Recife são aqueles, como por exemplo alguns da

[19]. É útil lembrar que esse estudo atenta para a relação entre as características da estrutura produtiva, o excedente de mão-de-obra, a rotatividade e os salários. Ver o item 1.7.

[20]. É o caso, por exemplo, da Odebrecht e da Concic, no ramo da construção pesada. Ver o Balanço Anual da Gazeta Mercantil de 1980 (o mesmo vale para anos mais recentes, nos quais destaca-se ainda, ao lado dessas, a Construtora OAS).

prestação de serviços (serviços técnico-profissionais e auxiliares das atividades econômicas), que dependem diretamente do tipo de atividade ou produção (tabela 12).

Novamente segundo Castro (1988, p.456-457), "a década de 70 parece indicar que profundas - e sobretudo amplas - transformações aceleraram o ritmo de incorporação de trabalho em quase todas as classes de atividade, particularmente na indústria e nos serviços; neste último ramo dois traços são dignos de nota: em primeiro lugar, a queda marcante do ritmo de incorporação de força de trabalho nos serviços de reparação de meios de subsistência contra o incremento nos serviços de reparação de máquinas e de meios de produção; em segundo lugar, a queda também significativa dos serviços pessoais e o incremento do emprego nos serviços de produção (...auxiliares da atividade econômica). Ou seja, todo o movimento do emprego nos estabelecimentos de serviços (...) parece estreitamente vinculado ao avanço capitalista no âmbito da economia urbana, sendo sintomático do crescimento industrial que se irradia a partir dos investimentos no complexo petroquímico" (ver também Castro, 1985). Frederico Fernandes (1986, p.27-28 e 30-34) afirma igualmente que o avanço da industrialização provoca a modernização do setor terciário, não apenas dos subsetores mais diretamente ligados à produção, ampliando a heterogeneidade desse setor, uma vez que ao mesmo tempo se destrói, mas também se preserva e se recria o espaço de atividades atrasadas que abrigam os que têm dificuldade de conseguir outros empregos.

Há ainda diferenças consideráveis de salários em vários outros ramos, e de modo muito genérico pode-se dizer que provavelmente o tipo de emprego assalariado também determina algumas dessas diferenças.

Por outro lado, em alguns desses outros ramos pode ser que o tipo de emprego seja semelhante, com igual predomínio do emprego pouco qualificado [21].

As duas metrópoles têm contextos semelhantes no que se refere aos determinantes institucionais em geral, sobretudo aqueles que se aplicam ao Brasil em conjunto, como a Consolidação das Leis do Trabalho, as condições gerais de liberdade política (embora Recife talvez tenha sido um alvo mais intenso da repressão pós 1964), etc [22], ou e aqueles que valem igualmente para as duas metrópoles, como o salário mínimo regional. Assim, é preciso considerar outros aspectos além dos institucionais. Nesse sentido, a variação setorial da intensidade com que os salários de Salvador superam os de Recife, ao lado das observações feitas pelos estudos citados, sugere que o tipo de emprego assalariado em Salvador é um fator importante na explicação das diferenças de salários entre as duas metrópoles.

[21]. De modo que a diferença de tamanho do excedente de mão-de-obra talvez desempenhe nesses casos um papel mais nítido ou mais direto na explicação das diferenças salariais entre as metrópoles.

[22]. Apesar de que a obediência à obrigatoriedade da carteira de trabalho assinada seja menor em Recife, já se viu que isso é um aspecto de menor peso para as diferenças salariais entre as metrópoles.

é verdade que as transformações na estrutura produtiva de Salvador não se disseminaram por toda a economia metropolitana, que ainda é bastante heterogênea, como se comprova ao nível do emprego e da renda [23].

Mas tampouco é adequado caracterizar Salvador como uma metrópole em que um grupo reduzido de indústrias (em particular a química) paga altos salários e representa um "enclave" frente ao resto do mercado de trabalho, resto esse que seria marcado por baixos rendimentos associados a um amplo excedente de mão-de-obra.

Ao contrário, o contraste com Recife indica que se criou em Salvador, com significativa magnitude e difusão por vários ramos de atividade, um tipo diferente de emprego assalariado, que é capaz de proporcionar salários comparativamente mais altos e diferenciar bastante os salários de Salvador e Recife [24].

[23]. Castro ressalta a manutenção de uma grande diferenciação nas condições de emprego e de renda em Salvador, inclusive no interior do Pólo Petroquímico. A esse respeito, ela chama a atenção para a influência da forma de gestão do trabalho sobre os salários. Acrescenta que essa forma não pode ser deduzida diretamente da base técnica da produção nem explicada apenas pela imensa disponibilidade de mão-de-obra, sendo também muito importantes "as condições da demanda e, sobretudo, da regulação que o Estado impõe ao mercado de trabalho e às relações capital-trabalho, tal como institucionalizadas no âmbito da luta político-sindical" (p.469).

[24]. Os dados mencionados acima atestam que não se trata apenas da indústria de transformação e que dentro da indústria não se trata apenas dos derivados de petróleo ou da petroquímica. Isto evidentemente não invalida as observações de Souza e Araújo e de Guimarães sobre as limitações da experiência do Pólo Petroquímico, especialmente no que tange a suas articulações com a economia local.

Compartilho, então, da opinião de Fernandes (1986, p.21), para quem aplicar a ideia de "enclave" a Salvador, "se revela, por um lado, os aspectos mais visíveis e mensuráveis das restrições a um maior dinamismo na geração de emprego determinada pela industrialização recente, pode obscurecer, por outro, a compreensão das mudanças quantitativas e qualitativas que se manifestam desde a magnitude da criação indireta de novos empregos, dentro e sobretudo fora do setor industrial, até a reestruturação das relações de trabalho verificadas em quase todas as atividades econômicas, com evidentes reflexos quanto à repartição da renda e às condições sociais em que se reproduz a força de trabalho".

Essa linha de argumentação é reforçada ainda pela comparação entre Salvador e Recife feita por Maria de Azevedo Brandão (1985). Assim como Ana Amélia Camarano (1986, p.29) se refere à "relativamente mais antiga estrutura industrial do Recife", segundo Brandão "a industrialização em Salvador vem-se fazendo num patamar tecnológico e econômico mais alto", o que inclusive "tornou proibitiva a manutenção de indústrias tradicionais de rentabilidade inferior, incapazes de arcar com a elevação dos salários e do preço do solo urbano". Mesmo excluindo da indústria os ramos de petróleo e petroquímica, a situação de Salvador é "sem dúvida superior" à de Recife, onde pesam mais as "herdeiras da velha indústria", "os velhos empregadores" (p.91/98).

Além disso, em Salvador durante a década de setenta reduziu-se mais a distância entre os salários do pessoal de dentro e de fora da produção direta (inclusive e sobretudo

quando se considera também as indústrias ligadas ao petróleo e à petroquímica, que pagam altos salários). E os salários do pessoal ligado à produção acompanharam o aumento da produtividade mais de perto em Salvador que em Recife [25].

Brandão acrescenta ainda que "o terciário de Salvador, além de crescer relativamente menos em participação total, desenvolveu-se mais em alguns setores modernos".

Esses são alguns entre outros sinais de uma evolução da economia e do mercado de trabalho mais favorável em Salvador que em Recife e de que essa evolução teve sobre Salvador efeitos tais que a autora conclui: "não há enclave, pelo menos a nível econômico. Em várias direções a economia baiana reciclou-se a um nível bem acima do de Pernambuco" [26].

A comparação entre os salários dos empregados com jornada de trabalho completa de Salvador e Belo Horizonte, com base no Censo Demográfico de 1980, revela outras evidências

[25]. Infelizmente, o uso do Censo Industrial (principalmente sem tabulações especiais) para a comparação dos salários nos diversos ramos de atividade das Regiões Metropolitanas é em grande parte inviabilizado por uma série de dificuldades metodológicas. Além de diferenças de amostra entre os dois Censos, a desagregação dos dados do Censo Industrial relativos aos ramos de atividade - não por microrregiões estaduais e sim por municípios - faz com que em alguns casos as informações sejam omitidas em garantia do sigilo do informante. Isto impede que se calcule para o conjunto da microrregião os dados de quase todos os ramos industriais.

[26]. A hipótese defendida aqui, sobre a importância do tipo de emprego para os salários, será desenvolvida mais à frente e a rigor independe logicamente dessa discussão sobre "enclave" e se sustentaria mesmo que aplicada exclusivamente à indústria química.

interessantes, pois Belo Horizonte é a metrópole do Sul-Sudeste que mais se aproxima de Salvador, quanto ao perfil de renda do trabalho e especialmente quanto aos salários [27].

Como já disse, não se pode afirmar com clareza que os salários de Belo Horizonte sejam maiores - nem menores - que os de Salvador.

A tabela 8 espelha as semelhanças da situação dos empregados nas duas regiões, com pequenas diferenças tanto no peso das faixas de salário quanto na participação dos diversos ramos em cada faixa.

Esta semelhança se repete no contraste ramo a ramo de atividade (tabelas 10, 11 e 12). Quando a comparação é claramente favorável a uma das metrópoles, muitas vezes a diferença é pequena. Além disso, talvez em alguns desses casos a vantagem a favor de Belo Horizonte resulte do fato de que Salvador tinha em 1980 um salário mínimo institucional quase 20% inferior ao das metrópoles do Sul-Sudeste. Isto vale especialmente para os ramos (como o comércio, transportes e co-

[27]. Essas evidências ajudam a relativizar a importância do tamanho do excedente de mão-de-obra na explicação das diferenças salariais intermetropolitanas - e, com relação às disparidades entre Salvador e Recife, confirmam que não se pode atribuí-las simplesmente ao excedente de mão-de-obra. Antes de tudo, é preciso observar que o confronto de possíveis indicadores da dimensão do excedente - a taxa de desemprego, o peso das pessoas sem ocupação, a proporção e a renda dos autônomos e empregados domésticos - é indubitavelmente favorável a Belo Horizonte. Sobre a condição de atividade da PIA das metrópoles brasileiras, ver novamente Dequech Filho (1990).

municações, atividades sociais, indústria da madeira, plásticos, vestuários e bebidas) em que parte significativa da diferença pró-Belo Horizonte se localiza nas faixas de renda próximas ao salário mínimo.

Em suma, vários ramos de atividade do Salvador têm salários que se equiparam a ou até superam os respectivos salários de Belo Horizonte, de modo que a semelhança entre os salários das duas metrópoles é bastante generalizada [28].

Da mesma forma, é interessante traçar um paralelo entre Salvador e São Paulo, já que esta última metrópole tem o mercado de trabalho mais desenvolvido do país, em vários aspectos [29].

Neste caso, os salários dos empregados que trabalham pelo menos 40 horas semanais são bastante diferenciados.

No confronto entre essas duas metrópoles também destacam-se no conjunto das diferenças salariais as diferenças em alguns ramos de maior peso no emprego (tabela 8). Nas faixas de salário até 1 S.M., Salvador tem mais empregados sobretudo na construção, no comércio, na prestação de serviços e nas atividades sociais. A indústria de transformação de Salvador

[28]. Isto ocorre apesar de um possível maior excedente de mão-de-obra em Salvador e, além do mais, reforça a afirmação acima de que os salários relativamente melhores de Salvador frente a Recife não estão associados a um "enclave".

[29]. Em São Paulo, mais ainda que em Belo Horizonte (ou em qualquer outra metrópole brasileira), aqueles possíveis indicadores do tamanho do excedente de mão-de-obra são mais favoráveis que os de Salvador.

emprega relativamente poucos assalariados com essa renda e por isso não se sobressaem no confronto com São Paulo as diferenças relativas a esse ramo. Entretanto, aparece uma grande diferença em favor de São Paulo quanto à participação da indústria na diferença de peso das faixas superiores a 1 S.M.. Esses dados estão bastante influenciados pela diferença de peso dos ramos no conjunto do emprego assalariado (tabela 9). Em particular, o peso da indústria de transformação em São Paulo é duas vezes maior que em Salvador, tendo como contrapartida evidente uma diferença no peso de vários outros ramos. É isto que explica o fato de que em outros ramos, como a construção, haja mais assalariados nessas faixas superiores de renda em Salvador que em São Paulo - em relação ao conjunto dos empregados e não aos empregados de cada ramo. Não se trata de que nesses outros ramos os salários sejam menores em São Paulo e sim de que esses ramos pesem menos em São Paulo que em Salvador.

Mas, assim como no confronto entre Salvador e Recife, essa diferença na composição setorial do emprego afeta muito pouco as diferenças salariais entre Salvador e São Paulo. Muito mais importantes são as diferenças de salário em cada ramo de atividade [30].

[30]. Isto é comprovado por simulações similares às que fiz na comparação entre Salvador e Recife e que mencionei na nota [15].

A comparação dos salários ramo a ramo de atividade também sugere que o tipo de emprego influencia bastante os salários (tabelas 10, 11 e 12) [31].

Os salários tipicamente altos em alguns ramos em Salvador - indústria química e de derivados de petróleo e carvão - são sem dúvida melhores que os de São Paulo (tal como nas atividades primárias).

Em outros ramos, não é fácil afirmar que os salários de uma metrópole são maiores que os da outra (como na indústria de papel e papelão, têxtil e de couros e nas atividades financeiras e imobiliárias).

Num terceiro grupo de ramos, a diferença em favor de São Paulo é bem pequena e concentra-se em torno do salário mínimo, de modo que talvez possa ser atribuída à diferença de salário mínimo regional. Este é o caso dos serviços auxiliares das atividades econômicas e, na indústria de transformação, dos minerais não-metálicos, metalúrgica, mecânica, material elétrico e de comunicações, produtos farmacêuticos e veterinários e produtos de matérias plásticas.

Portanto, num número considerável de ramos (incluindo cerca de 2/3 da indústria de transformação), ou não há nítida superioridade dos salários de São Paulo sobre os de Salvador

[31]. O que faz com que as diferenças intermetropolitanas do salário não acompanhem ou não acompanhem sempre com a mesma intensidade em todos os ramos quaisquer diferenças relativas ao tamanho do excedente de mão-de-obra

ou há uma superioridade que pode decorrer de diferenças institucionais (de salário mínimo) [32].

Todavia, é evidente que os salários de São Paulo são superiores aos de Salvador em outros ramos, com uma participação total no emprego bem mais alta. Mas mesmo nesses casos deve-se observar que a magnitude do desnível salarial varia de um ramo para outro, o que também chama a atenção para a importância do tipo de emprego assalariado.

Por outro lado, o que disse acima sobre a possibilidade de que em alguns ramos haja nas metrópoles um predomínio semelhante do emprego não-qualificado vale para qualquer comparação intermetropolitana [33].

[32]. Nesses ramos, então, o possível maior excedente de mão-de-obra em Salvador tem uma capacidade limitada de reduzir os salários comparativamente aos de São Paulo - e não apenas, portanto, em relação aos salários de Belo Horizonte.

[33]. Assim como vale o que disse sobre a possibilidade de que nesse caso as diferenças quanto ao tamanho do excedente exerçam uma influência mais imediata sobre as diferenças salariais.

TABELA 7 - EMPREGADOS SEGUNDO A RENDA (EM SALARIOS MINIMOS)
E A CONTRIBUICAO A PREVIDENCIA SOCIAL

	SP	BH	SA	RE	SP-SA	SP-RE	SA-RE	BH-SA	BH-RE	BH-SP
ate 0.5	1.2	2.4	2.9	5.9	-1.7	-4.7	-3.0	-0.5	-3.5	1.2
c/contrib.	0.4	0.9	0.9	1.4	-0.5	-1.0	-0.5	0.0	-0.5	0.5
s/contrib.	0.8	1.5	1.9	4.5	-1.2	-3.7	-2.5	-0.4	-3.0	0.7
0.5 a 1	7.9	18.2	20.7	28.4	-12.8	-20.5	-7.7	-2.5	-10.2	10.3
c/contrib.	5.9	14.8	17.7	22.0	-11.8	-16.1	-4.3	-2.9	-7.2	8.9
s/contrib.	2.0	3.4	3.0	6.4	-1.0	-4.4	-3.4	0.4	-3.0	1.4
1 a 2	32.6	34.5	30.3	32.3	2.4	0.3	-2.0	4.3	2.2	1.9
c/contrib.	29.6	31.8	28.3	28.9	1.4	0.8	-0.6	3.5	2.9	2.2
s/contrib.	3.0	2.7	2.0	3.4	1.0	-0.5	-1.5	0.7	-0.7	-0.3
2 a 3	19.3	16.0	14.9	12.5	4.4	6.8	2.5	1.1	3.6	-3.3
c/contrib.	18.3	15.4	14.3	11.7	4.0	6.6	2.6	1.0	3.7	-3.0
s/contrib.	1.0	0.7	0.6	0.8	0.4	0.2	-0.2	0.1	-0.1	-0.3
3 a 5	20.0	13.8	13.5	9.3	6.5	10.7	4.2	0.4	4.5	-6.2
c/contrib.	19.2	13.3	13.0	8.7	6.2	10.5	4.3	0.3	4.6	-5.9
s/contrib.	0.8	0.5	0.4	0.6	0.4	0.2	-0.1	0.0	-0.1	-0.3
>5	18.7	14.8	17.2	11.4	1.5	7.3	5.9	-2.4	3.4	-3.9
c/contrib.	18.3	14.5	16.8	10.7	1.5	7.5	6.1	-2.3	3.8	-3.8
s/contrib.	0.5	0.3	0.5	0.7	0.0	-0.2	-0.2	-0.1	-0.3	-0.1
s/decl. ren	0.2	0.2	0.5	0.3	-0.3	0.0	0.3	-0.3	0.0	0.0
c/contrib.	0.2	0.2	0.5	0.2	-0.3	0.0	0.3	-0.3	0.0	0.0
s/contrib.	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0						

FONTE: FIDCE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

TABELA 8 - EMPREGADOS QUE TRABALHAM 40 HORAS OU MAIS POR SEMANA,
SEGUNDO A RENDA E O RAMO DE ATIVIDADE NA OCUPACAO PRINCIPAL

	SP	BH	SA	RE
ate 0.5	0.8	1.5	2.2	4.9
Atividades primarias	0.0	0.0	0.0	0.2
Ind. transformacao	0.2	0.3	0.3	0.9
Ind. construcao	0.0	0.2	0.3	0.4
Outras ativ. industriais	0.0	0.0	0.0	0.0
Comercio	0.1	0.3	0.4	0.9
Transportes/Comunicacoes	0.0	0.0	0.1	0.1
Prestacao de servicos	0.2	0.4	0.8	1.4
Atividades sociais	0.0	0.1	0.1	0.2
Administracao publica	0.0	0.1	0.2	0.6
Ativ. financeiras/imobiliarias	0.0	0.0	0.0	0.0
Outras atividades	0.0	0.0	0.0	0.0
0.5 a 1	7.7	18.5	20.5	29.3
Atividades primarias	0.1	0.2	0.1	0.8
Ind. transformacao	3.3	4.2	3.8	8.5
Ind. construcao	0.4	2.9	2.7	4.2
Outras ativ. industriais	0.0	0.3	0.4	0.5
Comercio	1.4	3.6	3.9	5.2
Transportes/Comunicacoes	0.2	0.8	1.0	1.3
Prestacao de servicos	1.5	4.0	4.5	4.8
Atividades sociais	0.4	1.6	2.4	2.4
Administracao publica	0.1	0.4	1.0	1.3
Ativ. financeiras/imobiliarias	0.2	0.3	0.4	0.4
Outras atividades	0.0	0.0	0.2	0.1
1 a 2	33.4	34.8	36.1	32.2
Atividades primarias	0.1	0.2	0.2	0.4
Ind. transformacao	17.5	8.1	5.1	9.4
Ind. construcao	2.1	7.9	5.4	4.3
Outras ativ. industriais	0.2	0.4	0.8	0.6
Comercio	3.9	5.8	5.0	4.7
Transportes/Comunicacoes	1.3	2.2	2.4	2.5
Prestacao de servicos	4.4	5.1	4.6	4.2
Atividades sociais	2.0	3.0	3.3	2.6
Administracao publica	0.6	1.2	2.0	2.3
Ativ. financeiras/imobiliarias	1.3	0.9	0.9	1.0
Outras atividades	0.1	0.1	0.3	0.1

TABELA B - continuacao

	SP	BH	SA	RE
12	57.9	45.0	46.6	33.3
Atividades primarias	0.2	0.6	1.0	0.2
Ind. transformacao	28.6	13.7	12.8	7.4
Ind. construcao	2.9	4.9	5.4	2.4
Outras ativ. industriais	1.0	1.5	1.5	1.7
Comercio	4.8	4.4	4.3	3.4
Transportes/Comunicacoes	3.8	4.2	3.9	3.2
Prestacao de servicos	5.6	4.0	4.0	2.9
Atividades sociais	3.9	4.5	5.1	4.4
Administracao publica	3.0	4.1	5.5	5.0
Ativ. financeiras/imobiliarias	4.0	2.9	3.1	2.6
Outras atividades	0.1	0.0	0.3	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

FONTE: FIBGE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

Tabela 9 - EMPREGADOS QUE TRABALHAM 40 HORAS OU MAIS POR SEMANA,
SEGUNDO O RAMO DE ATIVIDADE NA OCUPACAO PRINCIPAL

	SP	BH	SA	RE
Atividades primarias	0.5	1.0	1.4	1.6
Ind. transformacao	49.8	26.4	22.0	26.2
Ind. construcao	5.4	16.0	14.0	11.5
Outras ativ. industriais	1.3	2.3	2.7	2.9
Comercio	10.3	14.0	13.6	14.2
Transportes/Comunicacoes	5.3	7.3	7.3	7.2
Prestacao de servicos	11.6	13.6	14.0	13.2
Atividades sociais	6.4	9.3	10.9	9.6
Administracao publica	3.7	5.9	8.8	9.2
Ativ. financeiras/imobiliarias	5.5	4.1	4.4	4.1
Outras atividades	0.2	0.2	0.9	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

FONTE: FIBGE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

Tabela 10 - EMPREGADOS QUE TRABALHAM 40 HORAS OU MAIS POR SEMANA,
SEGUNDO A RENDA E O RAMO DE ATIVIDADE NA OCUPAÇÃO PRINCIPAL

	SP	BH	SA	RE
Atividades primarias	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	7.4	5.0	2.5	14.9
0,5 a 1	23.4	15.9	8.4	50.6
1 a 2	31.4	21.6	15.7	23.4
2 a 5	25.7	25.9	21.4	7.2
>5	11.6	31.5	51.7	3.9
Ind. transformacao	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.5	1.1	1.2	3.6
0,5 a 1	6.7	16.0	17.2	32.4
1 a 2	35.1	30.6	23.0	35.8
2 a 5	38.2	34.6	29.9	20.1
>5	19.4	17.4	28.3	7.9
Ind. construcao	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.9	1.5	2.4	3.8
0,5 a 1	7.7	18.3	19.5	36.8
1 a 2	37.9	49.0	38.7	37.9
2 a 5	40.8	23.3	28.1	17.0
>5	12.5	7.6	10.8	4.3
Outras atividades industriais	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.2	0.6	0.7	0.6
0,5 a 1	3.0	15.2	15.0	16.5
1 a 2	17.4	18.6	30.6	22.5
2 a 5	46.6	35.4	32.8	35.0
>5	32.7	30.0	20.4	25.2
Comercio	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.4	1.8	2.6	6.3
0,5 a 1	13.3	25.4	28.9	36.4
1 a 2	38.0	41.4	36.8	33.3
2 a 5	34.5	23.3	23.1	16.5
>5	12.6	7.9	8.0	7.3
Transportes/Comunicacoes	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.2	0.7	0.7	2.0
0,5 a 1	4.0	11.0	13.0	18.6
1 a 2	25.4	30.4	33.5	34.5
2 a 5	53.8	44.0	40.7	36.6
>5	16.4	12.9	11.6	8.1

TABELA 10 - continuacao

	SP	BH	SA	RE
Prestacao de servicos	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.4	3.0	5.6	10.3
0,5 a 1	12.8	29.7	32.2	35.9
1 a 2	37.7	37.2	33.0	32.0
2 a 5	34.2	21.6	19.6	15.6
>5	13.6	8.3	9.1	5.8
Atividades sociais	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.6	0.9	1.0	2.4
0,5 a 1	6.3	17.6	22.4	24.6
1 a 2	30.9	32.7	29.9	27.2
2 a 5	36.6	28.3	27.3	24.8
>5	25.3	20.3	18.9	20.8
Administracao publica	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.3	1.7	2.4	6.2
0,5 a 1	2.1	7.6	11.6	19.6
1 a 2	15.4	20.3	23.2	25.3
2 a 5	54.2	39.3	36.4	29.3
>5	26.8	30.8	25.7	25.2
Ativ. financeiras/imobiliarias	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.2	0.4	0.4	0.8
0,5 a 1	3.8	7.0	8.9	8.9
1 a 2	22.8	20.9	20.9	24.3
2 a 5	43.0	32.5	36.0	35.4
>5	29.9	39.0	33.6	30.4
Outras atividades	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.7	2.3	3.8	11.1
0,5 a 1	9.5	24.3	25.5	33.1
1 a 2	35.1	32.4	32.6	36.4
2 a 5	37.8	29.0	24.0	14.3
>5	12.8	9.3	11.0	3.2

FONTE: FIDGE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

TABELA 11 - EMPREGADOS DA INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO
QUE TRABALHAM 40 HORAS OU MAIS POR SEMANA,
SEGUNDO O RAMO DA INDUSTRIA
E A RENDA NA OCUPACAO PRINCIPAL

	SP	BH	SA	RE
Minerais nao metalicos	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.6	2.0	0.8	3.7
0,5 a 1	10.7	19.4	23.0	37.2
1 a 2	36.0	33.4	30.4	31.1
2 a 5	37.2	32.8	31.7	18.6
>5	14.4	12.3	13.6	9.1
Metalurgica	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.4	0.5	0.9	3.2
0,5 a 1	4.3	7.6	10.7	27.4
1 a 2	34.3	23.0	25.6	37.9
2 a 5	41.8	43.9	37.8	22.7
>5	19.0	24.8	24.5	8.7
Mecanica	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.3	0.7	0.5	1.1
0,5 a 1	3.1	6.5	7.4	16.9
1 a 2	24.4	24.2	23.1	35.7
2 a 5	43.4	40.5	39.0	32.1
>5	28.6	27.9	29.8	13.8
Mat. eletrico/comunicacoes	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.3	0.2	0.8	0.7
0,5 a 1	4.6	10.4	9.4	20.8
1 a 2	35.9	39.3	22.8	39.5
2 a 5	36.1	31.3	40.7	25.1
>5	23.0	18.7	25.8	13.7
Material de transporte	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.3	0.3	0.0	1.1
0,5 a 1	2.7	4.8	14.7	21.7
1 a 2	24.5	20.0	28.5	42.2
2 a 5	44.8	52.2	30.4	23.2
>5	27.6	22.5	17.9	11.5
Madeira	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.8	2.7	3.4	8.4
0,5 a 1	9.6	17.1	23.3	30.9
1 a 2	38.0	48.1	41.1	42.4
2 a 5	39.6	26.8	27.3	16.2
>5	11.8	4.9	4.3	2.1

TABELA 11 - continuacao

	SP	BH	SA	RE
Domic. de artigos de palha	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.0	0.0	0.0	0.0
0,5 a 1	26.7	42.9	0.0	0.0
1 a 2	37.8	0.0	100.0	100.0
2 a 5	17.8	57.1	0.0	0.0
>5	8.9	0.0	0.0	0.0
Mobiliario	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.6	1.7	4.0	8.1
0,5 a 1	8.5	25.1	23.9	37.3
1 a 2	38.6	43.6	42.0	38.3
2 a 5	42.6	25.4	25.2	13.8
>5	9.6	4.0	4.6	2.4
Papel e papelao	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.4	1.7	0.0	3.2
0,5 a 1	8.0	17.9	20.5	39.3
1 a 2	34.9	26.2	22.0	33.1
2 a 5	38.6	34.6	25.5	17.2
>5	17.9	19.6	31.5	6.7
Borracha	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.4	1.3	1.5	0.8
0,5 a 1	5.0	18.8	20.9	18.2
1 a 2	28.3	43.0	22.8	30.5
2 a 5	40.0	23.3	37.8	37.7
>5	26.2	12.6	16.9	12.8
Couros, peles e similares	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.1	3.5	4.1	9.0
0,5 a 1	19.1	39.2	24.0	46.9
1 a 2	50.1	40.4	34.7	24.3
2 a 5	23.5	9.7	18.2	13.0
>5	6.0	7.2	19.0	6.8
Quimica	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.3	0.2	0.4	1.8
0,5 a 1	3.5	13.8	5.7	26.9
1 a 2	24.7	27.0	13.6	31.7
2 a 5	41.6	32.2	35.7	23.5
>5	29.8	26.9	44.3	15.7

TABELA 11 - continuacao

	SP	BH	SA	RE
Derivados de petroleo/carvao	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.0	0.3	0.2	1.9
0,5 a 1	1.7	4.7	2.6	16.6
1 a 2	13.7	12.6	5.9	22.7
2 a 5	34.1	30.1	25.1	34.2
>5	50.4	52.1	65.7	24.6
Prod. farmaceuticos/veterinarios	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.2	0.2	0.0	1.1
0,5 a 1	4.6	14.5	11.4	28.4
1 a 2	33.5	21.2	12.1	20.1
2 a 5	31.6	26.3	25.2	21.0
>5	29.9	37.8	51.3	29.3
Perfumaria, saboes e velas	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.6	1.3	0.7	2.3
0,5 a 1	7.3	41.5	43.4	39.9
1 a 2	39.8	25.3	22.5	36.8
2 a 5	34.1	17.9	19.4	14.4
>5	18.1	13.4	14.0	6.6
Prod. de materias plasticas	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.4	0.9	0.2	2.1
0,5 a 1	8.2	22.0	33.2	40.0
1 a 2	45.8	37.7	18.6	32.5
2 a 5	31.6	26.6	26.7	18.0
>5	13.7	12.8	20.9	7.3
Texteis	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.5	1.0	2.0	2.8
0,5 a 1	8.4	22.3	23.0	31.5
1 a 2	43.7	46.4	27.0	39.8
2 a 5	36.7	22.8	31.4	20.4
>5	10.5	7.3	16.5	5.3
Domiciliares texteis	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.0	0.0	44.4	0.0
0,5 a 1	8.9	0.0	16.7	0.0
1 a 2	41.7	0.0	0.0	0.0
2 a 5	44.6	0.0	16.7	0.0
>5	2.4	0.0	22.2	0.0

TABELA 11 - continuacao

	SP	BH	SA	RE
Vestuario	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.0	3.5	2.7	4.9
0,5 a 1	17.6	39.5	61.3	64.6
1 a 2	56.8	45.3	20.7	21.1
2 a 5	19.5	9.0	9.7	7.1
>5	5.0	2.5	4.8	2.3
Calçado	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.5	3.1	9.6	7.0
0,5 a 1	19.8	35.7	38.3	35.3
1 a 2	38.3	37.8	33.7	38.4
2 a 5	32.9	18.9	13.4	15.4
>5	7.1	4.2	5.0	3.8
Produtos alimentares	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.7	2.0	3.0	5.2
0,5 a 1	9.7	35.5	34.3	37.5
1 a 2	39.0	37.1	35.3	25.1
2 a 5	37.0	19.2	19.8	16.2
>5	13.4	6.1	7.1	5.8
Bebidas	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.3	0.2	0.4	1.4
0,5 a 1	4.2	11.4	16.7	24.5
1 a 2	26.6	40.7	34.8	39.2
2 a 5	49.6	36.8	36.4	28.4
>5	19.1	10.5	11.4	5.9
Fumo	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.3	0.4	0.0	0.7
0,5 a 1	1.5	4.5	4.1	4.7
1 a 2	15.1	31.3	31.6	40.9
2 a 5	54.4	43.6	35.3	36.6
>5	28.6	19.8	29.0	17.0
Editoriais e graficas	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.4	0.3	2.1	3.2
0,5 a 1	6.8	15.7	22.4	27.9
1 a 2	30.9	32.1	30.1	38.7
2 a 5	40.8	38.1	31.7	21.5
>5	20.9	13.7	13.0	8.5

FONTE : FIDCE - Tabulações Especiais do Censo Demografico - 1980

Tabela 12 - EMPREGADOS DA PRESTACAO DE SERVICOS
QUE TRABALHAM 40 HORAS OU MAIS POR SEMANA,
SEGUNDO O RAMO DA PRESTACAO DE SERVICOS
E A RENDA NA OCUPACAO PRINCIPAL

	SP	BH	SA	RE
Alojamento/Alimentacao	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	2.1	4.0	6.9	17.6
0,5 a 1	14.9	37.8	42.0	42.9
1 a 2	46.0	40.8	33.1	24.8
2 a 5	29.7	15.2	14.1	12.8
>5	7.2	1.9	3.4	1.7
Reparacao/Conservacao	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	2.5	4.7	12.0	15.4
0,5 a 1	10.2	21.7	23.6	30.2
1 a 2	31.5	40.1	34.6	36.2
2 a 5	46.8	29.2	23.9	15.6
>5	8.6	4.0	5.1	2.3
Pessoais	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	2.1	6.2	8.0	16.2
0,5 a 1	17.5	31.2	38.0	45.7
1 a 2	46.9	41.2	35.6	27.5
2 a 5	28.0	17.3	14.8	9.5
>5	5.3	3.8	2.9	0.8
Domiciliares	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.2	2.2	3.4	6.9
0,5 a 1	16.7	45.2	45.8	48.5
1 a 2	47.8	38.7	39.0	38.2
2 a 5	31.4	12.6	9.9	5.9
>5	2.7	1.1	1.4	0.3
Diversao/Radio/Televisao	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.6	0.6	2.7	6.0
0,5 a 1	7.2	18.3	24.5	24.2
1 a 2	24.2	31.7	33.1	32.0
2 a 5	38.2	34.1	22.3	22.7
>5	29.7	15.0	16.7	14.6

TABELA 12 - continuacao

	SP	BH	SA	RE
Tecnico-profissionais	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.5	1.0	2.1	3.2
0,5 a 1	10.7	16.7	17.9	23.5
1 a 2	29.4	31.0	26.4	30.3
2 a 5	32.0	28.7	26.6	24.4
15	27.2	22.4	26.6	18.1
Auxiliares atividades economicas	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.6	1.1	0.9	2.1
0,5 a 1	8.9	18.1	16.0	20.5
1 a 2	30.1	29.7	25.0	29.6
2 a 5	36.2	28.0	34.5	30.9
15	24.0	22.7	23.4	16.7

FONTE: FIBGE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

2.3. As diferenças de renda entre autônomos e entre empregados domésticos

Procuro neste item investigar as diferenças intermetropolitanas de renda no setor não-organizado em empresas, tendo como referência as mesmas quatro metrópoles de que tratou a análise dos salários.

Começo pelo caso dos empregados domésticos, que é mais simples que o dos autônomos ao menos no sentido de que os primeiros trabalham todos, por definição, no mesmo ramo de atividade (a prestação de serviços).

As Regiões Metropolitanas de São Paulo, Belo Horizonte, Salvador e Recife podem ser ordenadas desta maneira segundo a renda dos empregados domésticos, como já se apontou no início do capítulo.

Constatou-se também que a proporção de empregados domésticos no conjunto dos ocupados é mais baixa em São Paulo, mas não varia muito entre as outras três metrópoles. O mesmo se observa quando se compara o peso dos empregados domésticos - quase todos mulheres - no total da população feminina ocupada (tabela 13).

Pode-se dizer então que a renda dos empregados domésticos é tanto maior quanto maior o nível geral de renda das metrópoles. Esta conclusão é ainda mais válida se se considera como indicador do nível geral de renda metropolitana a renda familiar *per capita*. É bastante clara a ordenação decrescente, segundo este indicador, de São Paulo, Belo Horizonte, Salvador e Recife (Dequech Filho, 1991 e, mais sinteticamen-

te, tabela 13).

Outras observações podem ser feitas a partir disso e da variação, entre as metrópoles, da razão entre o número de empregados domésticos e o número de famílias (que também aparece na tabela 13).

Em primeiro lugar, esta razão é menor em São Paulo que nas outras três metrópoles em questão. Por outro lado, como o nível de renda em São Paulo é nitidamente mais alto que nas outras, também é maior o número de famílias que têm condições de ter empregados domésticos. Conclui-se disso que o número de empregados domésticos para cada família que de fato tem empregado doméstico provavelmente é mais baixo em São Paulo que nas outras metrópoles. Isso deve estar associado, entre outras coisas, à maior existência de alternativas de trabalho melhores que o emprego doméstico, como sugere o menor peso deste último no conjunto das ocupações. Mas por si só o fato das famílias terem um menor número de empregados domésticos em São Paulo já revela uma situação em que os empregados domésticos têm melhores condições de "barganhar" suas rendas.

Uma segunda observação refere-se à comparação entre as outras três Regiões Metropolitanas. Em Belo Horizonte, o número de empregados domésticos para cada 1000 famílias é maior que em Salvador, que por sua vez supera Recife neste aspecto. Essa ordenação reflete, ao menos em parte, o fato de que também é decrescente, à medida que se passa de Belo Horizonte para Recife, a proporção de famílias de maior renda, que podem ter empregados domésticos. Por outro lado, é possível que

em Recife as famílias de renda relativamente alta tenham um maior número de empregados domésticos, o que atenuaria os efeitos das diferenças de renda familiar sobre a relação entre os números de empregados domésticos e famílias.

Se esta hipótese for verdadeira, a semelhança entre Belo Horizonte, Salvador e Recife quanto ao peso dos empregados domésticos no conjunto dos ocupados (mulheres ou não) seria enganosa, pois estaria ocultando diferenças que influem nas condições de barganha das rendas dos empregados domésticos, que, como se viu, diferem bastante entre as metrópoles [34].

Também no caso da renda dos autônomos prevalece a ordenação entre São Paulo, Belo Horizonte, Salvador e Recife, como se disse no item 2.1.

Viu-se também que o peso, entre os autônomos, daqueles que trabalham menos que a jornada normal de 40 horas semanais é maior à medida que se passa do caso de São Paulo para Recife e que as diferenças de renda entre as metrópoles (e sua ordenação) persistem mesmo quando se considera apenas os autônomos que trabalham 40 ou mais horas por semana.

Ademais, o nível de renda dos autônomos nessas Regiões Metropolitanas tem uma relação inversa com o seu peso no conjunto dos ocupados.

[34]. Mais um motivo então, para não destacar, mesmo no caso dos empregados domésticos, apenas as condições de oferta de mão-de-obra. É curioso que neste caso, ao contrário do emprego assalariado em empresas, o maior número de empregados por empregador parece ser desfavorável às condições de barganha da renda do trabalho.

Em suma, de modo análogo à remuneração dos empregados domésticos, a renda dos autônomos é maior nas metrópoles com maior nível global de renda. Entretanto, os autônomos distinguem-se dos empregados domésticos pelo fato de que sua renda *per capita* tem uma relação inversa mais clara com seu peso na ocupação total. Assim, se o nível de renda global da metrópole expressa a magnitude dos espaços econômicos abertos para o trabalho autônomo e a proporção dos autônomos no emprego total indica a pressão da população ativa na disputa por esses espaços, fica fácil interpretar a ordenação das quatro metrópoles em termos da renda *per capita* do trabalho autônomo.

Além disso, nas metrópoles - São Paulo e Belo Horizonte - de maior nível global de renda e menor proporção de autônomos, a renda dos autônomos é superior à dos empregados, enquanto o contrário ocorre em Salvador e Recife (tabela 14) [35].

Em todas as metrópoles em questão, inclusive as nordestinas, os autônomos estão concentrados em alguns poucos ramos

[35]. Isso confirma a análise de Paulo Renato Souza (1980) comparando São Paulo e Recife. Deve-se ressaltar que a diferença de renda de autônomos entre Belo Horizonte e Salvador é menor que a diferença de salário dos empregados, que é muito pequena. É preciso observar que o nível global da renda metropolitana, embora bastante influenciado pelos salários, depende também de outras rendas que podem não ter sido bem captados pelo Censo Demográfico, como as rendas da propriedade.

de atividade [36]: comércio, indústria de construção, transportes/comunicação, serviços de reparação e conservação, pessoais, de alojamento e alimentação, domiciliares e indústria de transformação (tabela 15) [37].

O peso destes ramos não apresenta uma variação clara de uma metrópole para a outra conforme a renda dos autônomos. As exceções são a indústria de construção e os serviços de alojamento e alimentação, cujo percentual tende a ser maior nas

[36]. Isso relativiza, ao menos no caso dos autônomos das Regiões Metropolitanas, a observação de Leonardo Guimarães, mencionada anteriormente, de que no Nordeste o "setor informal" estaria disseminado por praticamente todas as atividades produtivas, enquanto em São Paulo ele de fato concentra-se em poucos ramos. É preciso diferenciar duas coisas: de um lado, o peso dos autônomos em cada ramo de atividade e, de outro, o peso de cada ramo de atividade no conjunto do emprego autônomo. No Nordeste metropolitano, em comparação com São Paulo, por exemplo, os autônomos podem de fato pesar mais num maior número de ramos de atividade. A questão é que em São Paulo esses ramos podem ter um número ainda maior de empregados, fazendo com que pese pouco em cada ramo o trabalho autônomo.

[37]. Optei por usar dados mais desagregados da prestação de serviços devido ao grande peso deste ramo entre os autônomos. Conforme a "Conceituação das características investigadas" no Censo Demográfico, os serviços de reparação e conservação referem-se a máquinas e aparelhos de uso pessoal e doméstico; veículos; artigos de madeira e mobiliário; instalações elétricas, hidráulicas e de gás; e outros. Os serviços pessoais incluem serviços de higiene pessoal; confecção sob medida e reparação de artigos do vestuário; e outros. Os serviços domiciliares englobam a conservação de artigos do vestuário e outros artigos de tecido; a limpeza e conservação de casas, escritórios, lojas e edifícios; vigilância e guarda; e outros (nesta dissertação o serviço doméstico remunerado foi considerado à parte dos serviços domiciliares). Pertencem ainda à prestação de serviços as atividades de diversão/rádio/televisão, os serviços técnico-profissionais e os serviços auxiliares das atividades econômicas.

metrópoles onde os autônomos ganham mais. Os serviços domiciliares pesam bem menos em São Paulo e tendem a pesar mais no Nordeste; mas por outro lado em São Paulo o percentual de autônomos que trabalham em serviços pessoais é maior que nas metrópoles nordestinas. Não se observa, portanto, uma tendência sistemática a que pesem mais em São Paulo, por exemplo, os ramos de atividade com renda de autônomos tipicamente mais alta.

A análise das diferenças intermetropolitanas de renda de autônomos será concentrada nesses ramos de atividade de elevado peso no emprego por conta própria [38].

De modo geral, em cada um desses ramos de atividade os autônomos de São Paulo ganham mais que os de Belo Horizonte, que por sua vez têm uma renda superior à dos autônomos de Salvador, enquanto a situação de Recife é a pior das quatro neste aspecto (tabela 16). Confirma-se assim nesses ramos o que se observou para o conjunto dos autônomos com jornada de trabalho integral [39].

[38]. Mais uma vez, considera-se apenas os ocupados com jornada de trabalho de 40 horas ou mais por semana, com o intuito de, assim como se fez no caso dos empregados, isolar o efeito da diferença de jornada de trabalho sobre as diferenças de renda).

[39]. Um dado útil para a apreciação sintética da intensidade dessas diferenças de renda é a renda mediana, que pode ser estimada por interpolação linear a partir da distribuição dos trabalhadores por faixa de renda.

Além disso, nas quatro metrópoles a renda dos autônomos é superior à dos empregados em quase todos os ramos de atividade considerados, à exceção dos serviços domiciliares e, em Salvador, da indústria de transformação (ver novamente tabela 16).

Entre esses principais ramos de atividade autônoma, o de transportes/comunicações é aquele em que é mais alta a renda dos trabalhadores por conta própria, em todas as quatro metrópoles em questão. Chama a atenção nesse particular a pequena proporção de autônomos nas faixas inferiores de renda [40].

Os serviços de alojamento e alimentação, o comércio, os serviços de reparação e conservação e a indústria de transformação são ramos bastante heterogêneos em termos da renda dos autônomos: neles se abrem várias oportunidades de obter altos rendimentos nas metrópoles de maior nível geral de renda, como São Paulo e Belo Horizonte; mas esses ramos também abrigam uma significativa proporção de autônomos de baixa renda, especialmente nas metrópoles nordestinas [41].

[40]. A alta renda dos autônomos de transportes/comunicações pode ser associada à elevada presença de motoristas de táxi entre nessa categoria de autônomos.

[41]. Parece então mais forte no Nordeste a possibilidade de que esses ramos abriguem um excedente de mão-de-obra, enquanto no Sul-Sudeste nesses ramos pode-se melhor aproveitar espaços permitidos pelo mais alto nível de renda metropolitana.

-- A indústria de construção não gera tantas oportunidades de conseguir altas rendas quanto os ramos anteriores e tem muitos autônomos nas faixas inferiores de renda, principalmente nas metrópoles do Nordeste.

Finalmente, os serviços pessoais e domiciliares são os que propiciam os menores rendimentos aos autônomos em todas as metrópoles em questão. Essas rendas são particularmente baixas em Salvador e Recife [42].

Nas metrópoles de maior renda global, como São Paulo e Belo Horizonte, os trabalhadores por conta própria não apenas ganham mais que os empregados em quase todos os ramos importantes em termos do emprego autônomo, como é particularmente elevada, em alguns deles, a proporção de autônomos situados nas faixas superiores de renda. Em São Paulo e Belo Horizonte, mas não em Salvador e Recife, nesses ramos de maior renda dos autônomos eles chegam a ganhar mais que os empregados nos ramos de maior salário, como as atividades financeiras e imobiliárias, as atividades sociais e a administração pública (os salários desses ramos aparecem na tabela 10). Em outras palavras, nos ramos de maior renda dos autônomos das metrópoles mais desenvolvidas eles ganham tanto quanto ou (principalmente em São Paulo) mais que os empregados dos ramos de maior salário.

[42]. Assim, esses são os ramos em que se manifesta mais claramente a presença de um excedente de mão-de-obra e também a diferença a esse respeito entre as metrópoles nordestinas e as do Sudeste.

Em síntese, a comparação global da renda dos autônomos com os salários nas quatro metrópoles indica que a primeira é superior só nas metrópoles do Sudeste, apesar de que em todas elas a renda dos autônomos supere os salários em ramos relevantes em termos do emprego autônomo. Por trás deste resultado encontram-se dois fatos básicos: de um lado, em alguns desses últimos ramos é particularmente significativa nas metrópoles do Nordeste a proporção de autônomos com baixa renda; de outro lado, em São Paulo e Belo Horizonte, nos ramos de maior renda dos autônomos a proporção de trabalhadores por conta própria com alta renda é tão grande que supera a de assalariados nos ramos de maior salário. Novamente a comparação global de renda dos autônomos e salários reflete as diferenças intermetropolitanas no que se refere ao contraste entre os espaços econômicos abertos para os autônomos e sua dimensão ocupacional (como mostrava Souza, 1981, p.39-40). A desagregação realizada apenas mostra que esse contraste não se dá igualmente em todos os ramos de atividade que pesam em termos de emprego autônomo.

TABELA 13 - EMPREGADOS DOMESTICOS EM RELACAO AO NUMERO DE MULHERES OCUPADAS (EM %) E AO NUMERO DE FAMILIAS (*); RENDA FAMILIAR PER CAPITA (EM SALARIOS MINIMOS)

	SP	BH	SA	RE
Emp.domest./ mulheres ocupadas	19.6	27.3	27.9	28.9
Emp. domest./ 1000 familias	107	164	157	144
Renda familiar per capita	1.92	1.46	1.27	0.92

FONTE: FIBGE - Tabulacoes especiais do Censo Demografico - 1980

(*) - Numero de empregados domesticos para cada mil familias

TABELA 14 - EMPREGADOS E AUTONOMOS QUE TRABALHAM 40 HORAS OU MAIS POR SEMANA, SEGUNDO A RENDA E O RAMO DE ATIVIDADE NA OCUPACAO PRINCIPAL

	SP		BH		SA		RE	
	Emp	Aut	Emp	Aut	Emp	Aut	Emp	Aut
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.8	1.9	1.5	4.6	2.2	10.3	4.9	15.1
0,5 a 1	7.7	4.5	10.5	10.6	20.5	14.8	29.3	20.9
1 a 2	33.4	18.3	34.8	20.6	30.1	26.9	32.2	20.2
2 a 5	39.1	49.4	29.7	40.5	28.5	34.7	22.0	26.3
15	10.8	25.9	15.3	15.6	18.1	13.2	11.3	9.4
Mediana (*)	2.62	3.53	1.86	2.46	1.91	1.93	1.49	1.50

FONTE: FIBGE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

(*) - Mediana em salarios minimos, calculada por interpolacao linear

TABELA 15 - AUTONOMOS SEGUNDO O RAMO DE ATIVIDADE
NA OCUPACAO PRINCIPAL

	SP	BH	SA	RE
Comercio	26.1	16.8	27.4	34.6
Ind. construcao	19.4	19.2	14.8	9.5
Servicos pessoais	12.9	14.1	11.3	12.2
Transportes/Comunicacoes	9.9	10.6	9.1	7.5
serv. reparacao/conservacao	8.9	8.1	8.2	8.6
servicos domesticos	2.0	9.2	9.6	8.7
serv. alojamento/alimentacao	6.0	5.9	3.9	2.7
Ind. transformacao	4.1	5.1	4.9	4.2
Subtotal	89.3	89.0	89.2	88.0
Outros da prestacao de servicos	5.0	5.4	3.7	3.5
Atividades primarias	1.1	1.2	2.6	3.2
Outras ativ. industriais	0.0	0.0	0.0	0.0
Atividades sociais	1.7	1.4	2.1	1.8
Administracao publica	0.0	0.0	0.0	0.0
Ativ. financeiras/imobiliarias	2.2	1.7	1.1	1.3
Outras atividades	0.7	1.3	1.2	2.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

FONTE: FIBGE - Tabulacoes Especiais do Censo Demografico - 1980

OBS: Exclui autônomos sem declaracao de horas trabalhadas

TABELA 16 - EMPREGADOS E AUTONOMOS QUE TRABALHAM 40 HORAS OU MAIS POR SEMANA,
SEGUNDO A RENDA E O RAMO DE ATIVIDADE NA OCUPACAO PRINCIPAL

	SP		BH		SA		RE	
	Emp	Aut	Emp	Aut	Emp	Aut	Emp	Aut
Transportes/Comunicacoes	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.2	0.7	0.7	1.1	0.7	2.3	2.0	4.8
0,5 a 1	4.0	1.4	11.0	3.2	13.0	3.6	18.6	8.9
1 a 2	25.4	9.9	30.4	14.5	33.5	15.3	34.5	25.9
2 a 5	53.8	51.8	44.8	47.2	40.7	54.5	36.6	42.7
>5	16.4	36.2	12.9	34.0	11.6	24.2	8.1	19.2
Mediana	3.14	4.20	2.53	3.98	2.26	3.58	1.85	2.73
Serv. alojamento/alimentacao	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	2.1	2.4	4.0	4.3	6.9	5.1	17.6	7.1
0,5 a 1	14.9	2.9	37.8	8.0	42.0	9.9	42.9	11.9
1 a 2	46.0	12.0	40.8	24.0	33.1	19.0	24.8	27.0
2 a 5	29.7	47.9	15.2	46.5	14.1	41.9	12.8	37.8
>5	7.2	34.7	1.9	17.3	3.4	24.1	1.7	16.3
Mediana	1.72	4.05	1.20	2.89	1.03	3.15	0.88	2.32
Comercio	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.4	2.3	1.8	4.0	2.6	9.0	6.3	13.7
0,5 a 1	13.3	4.6	25.4	9.6	28.9	15.8	36.4	21.0
1 a 2	38.0	14.6	41.4	22.5	36.8	26.9	33.3	26.8
2 a 5	34.5	44.3	23.3	42.8	23.1	33.1	16.5	27.8
>5	12.6	34.2	7.9	21.2	8.0	15.1	7.3	10.6
Mediana	1.93	3.93	1.55	2.97	1.50	1.94	1.22	1.57
Serv. reparacao/conservacao	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	2.5	1.1	4.7	2.8	12.0	6.8	15.4	10.0
0,5 a 1	10.2	3.1	21.7	9.0	23.6	12.3	30.2	19.5
1 a 2	31.5	15.2	40.1	28.8	34.6	28.5	36.2	32.8
2 a 5	46.8	57.8	29.2	49.4	23.9	43.3	15.6	32.8
>5	8.6	22.8	4.0	10.0	5.1	9.1	2.3	4.8
Mediana	2.37	3.59	1.59	2.57	1.42	2.17	1.12	1.63

TABELA 16 - continuacao

	SP		BH		SA		RE	
	Emp	Aut	Emp	Aut	Emp	Aut	Emp	Aut
Industria de transformacao	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.5	1.4	1.1	2.8	1.2	6.1	3.6	10.7
0,5 a 1	6.7	3.9	16.0	8.3	17.2	11.4	32.4	21.6
1 a 2	35.1	17.7	30.6	30.8	23.0	34.2	35.8	36.4
2 a 5	38.2	56.6	34.6	48.0	29.9	40.9	20.1	28.0
15	19.4	20.4	17.4	10.1	20.3	7.2	7.9	3.3
Mediana	2.60	3.43	2.20	2.51	2.86	1.95	1.39	1.48
Industria de construcao	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	0.9	1.0	1.5	1.7	2.4	3.6	3.8	4.9
0,5 a 1	7.7	4.0	18.3	10.0	19.5	14.4	36.8	24.1
1 a 2	37.7	28.3	49.0	45.6	38.7	42.1	37.9	46.4
2 a 5	40.8	59.4	23.3	39.9	28.1	36.6	17.0	22.7
15	12.5	7.2	7.6	2.7	10.8	3.3	4.3	1.8
Mediana	2.27	2.84	1.62	1.84	1.73	1.76	1.25	1.45
Servicos pessoais	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	2.1	3.5	6.2	6.2	8.0	11.6	16.2	24.1
0,5 a 1	17.5	11.7	31.2	17.9	38.0	24.9	45.7	30.0
1 a 2	46.9	29.8	41.2	35.8	35.6	34.8	27.5	28.9
2 a 5	28.0	42.2	17.3	34.6	14.0	23.4	9.5	15.6
15	5.3	12.7	3.8	5.6	2.9	5.3	0.8	1.4
Mediana	1.65	2.36	1.31	1.72	1.11	1.39	0.87	0.93
Servicos domesticos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ate 0,5	1.2	10.1	2.2	31.8	3.4	62.5	6.9	70.5
0,5 a 1	16.7	13.6	45.2	36.3	45.8	27.6	48.5	22.4
1 a 2	47.8	26.2	38.7	23.5	39.0	6.5	38.2	5.4
2 a 5	31.4	38.0	12.6	7.0	9.9	3.0	5.9	1.4
15	2.7	12.1	1.1	1.4	1.4	0.3	0.3	0.3
Mediana	1.67	1.01	1.07	0.75	1.02	0.40	0.94	0.35

FONTE: FIBGE - Tabulacoes especiais do Censo Demografico - 1980

OBS: Mediana em salarios minimos, calculada por interpolacao linear

3. CONCLUSÃO

A distribuição desigual da renda num processo de desenvolvimento do capitalismo em países marcados pela forte presença de um contingente populacional redundante frente à demanda de trabalho assalariado e não-assalariado foi motivo de preocupação de praticamente todos os autores que trataram do desenvolvimento econômico no século XX.

A experiência do Brasil destaca-se no contexto dos países subdesenvolvidos pela magnitude da desigualdade da distribuição de renda, fenômeno que tem a ver com a coexistência de uma expansão muito rápida da produção capitalista com a reprodução de uma miséria absoluta que atinge grandes parcelas da população.

Esta desigualdade da distribuição de renda no Brasil é um problema generalizado em diversos níveis da realidade social, inclusive no que concerne à renda do trabalho. É evidente que as disparidades no interior das rendas da propriedade e entre elas e as rendas do trabalho são bem maiores, mas a importância do trabalho como fonte de renda para a grande maioria da população e as inter-relações desses diversos tipos de renda tornam fundamental o exame das diferenças de renda do trabalho.

Esta dissertação tenta ajudar a esclarecer as relações entre as diferenças de renda no Brasil e a absorção de mão-de-obra pela economia, a partir de uma análise da distribuição de renda do trabalho nas Regiões Metropolitanas.

Esta análise confirmou, em primeiro lugar, a existência de grandes disparidades de renda do trabalho entre as Regiões Metropolitanas.

A comparação dos perfis de distribuição de renda nas várias metrópoles expressa principalmente as diferenças de salário entre elas, embora se observe grandes diferenças na proporção de não-assalariados na ocupação total e diferenças de renda desses trabalhadores ainda maiores que os desníveis salariais. Isto se deve à elevada proporção de assalariados no conjunto dos ocupados, mesmo nas metrópoles onde ela é menor.

O estudo das diferenças intermetropolitanas de salário destacou sua relação com as particularidades da estrutura econômica de cada metrópole. Notou-se em especial que a proporção de baixos salários tende a ser maior nas metrópoles que têm uma menor parcela de empregos com maiores requisitos de qualificação *lafo sensu*, em empresas de maior porte, com processos produtivos mais modernos e complexos, com organizações hierárquicas mais definidas, etc.

Se este tipo de emprego não tem maior expressão numérica em termos do conjunto da economia metropolitana, pode-se configurar um "enclave" em que os salários pagam descolam do resto deste mercado de trabalho. Se, entretanto, aqueles empregos adquirem maior expressão, podem ajudar a difundir mais amplamente níveis relativamente altos de salário, fazendo com que certas ocupações deixem de proporcionar baixíssimas remuneração, como ocorreria noutras circunstâncias.

A importância das diferenças de estrutura econômica em termos do tipo de emprego criado na explicação das diferenças intermetropolitanas de salário parecem sobrepor-se às diferenças quanto à proporção do trabalho não-assalariado no conjunto do emprego ou quanto à renda desse tipo de trabalho.

Esses dois últimos aspectos podem ser utilizados como indicadores da redundância na disponibilidade de mão-de-obra. A influência dessa redundância de mão-de-obra sobre o nível de renda dos próprios trabalhadores não-assalariados deve ser relativizada a partir da consideração dos espaços abertos para essas atividades, que dependem fundamentalmente do nível global da renda metropolitana, o qual, por sua vez, está relacionado estreitamente com a estrutura econômica. Esta estrutura também influi nas particularidades daqueles espaços, que definem as condições em que eles podem ser disputados.

É dessa maneira que a estrutura econômica serve como um importante vínculo entre os níveis de renda do trabalho assalariado e não-assalariado.

Em suma, a comparação da distribuição de renda do trabalho nas Regiões Metropolitanas põe em evidência a importância da dinâmica da estrutura econômica. Embora também sejam decisivos, principalmente para os salários, as circunstâncias políticas e institucionais que cercam sua determinação, o fato é que uma elevação geral das rendas do trabalho no Brasil pressupõe um desempenho da economia capaz de gerar, num montante compatível com a disponibilidade de mão-de-obra, oportunidades ocupacionais que favoreçam a barganha das remunerações.

ANEXO METODOLÓGICO SOBRE AS TABULAÇÕES ESPECIAIS DO CENSO DEMOGRÁFICO

Todas as informações do Censo Demográfico referem-se apenas aos indivíduos que moram em domicílios particulares permanentes urbanos. Ficam de fora, portanto, os residentes nas zonas rurais e em domicílios coletivos (quartéis, pensões, etc.) ou improvisados das zonas urbanas.

Considerou-se como indivíduo sem declaração de renda aquele que tenha deixado de responder qualquer um dos sete quesitos sobre tipos de renda investigados pelo Censo Demográfico. Em todas as tabelas em que aparece a renda individual os totais incluem os indivíduos sem declaração de renda.

Todos os dados de renda estão expressos em termos do maior salário mínimo nacional vigente à data do Censo Demográfico, ou seja, Cr\$ 4149,60, a preços de 1980.

Toda a análise da ocupação dos indivíduos refere-se a sua ocupação principal. Testes preliminares mostraram que nas nove metrópoles os rendimentos da ocupação principal respondem pela esmagadora maioria dos rendimentos do trabalho (até porque muito poucos trabalhadores têm mais de uma ocupação). Assim, a distribuição dos trabalhadores por faixa de renda individual é praticamente a mesma, quer se trate da ocupação principal, quer se trate de todas as ocupações. O mesmo se observa quando se cruza o rendimento com o número de horas habitualmente trabalhadas por semana.

Quanto à classificação das posições na ocupação destaca-se o seguinte:

- os empregados excluem os empregados domésticos (e ao longo do texto, a expressão "salários" designa apenas os rendimentos dos empregados);

- os autônomos excluem os empregados domésticos e profissionais liberais (estes últimos são trabalhadores por conta própria cuja ocupação denota a posse de diploma de curso superior, como médicos, engenheiros, etc);

- os empregados domésticos foram definidos pela ocupação;

- além dessas posições, há ainda os trabalhadores sem remuneração e os empregadores;

- as "outras" posições na ocupação agrupam os trabalhadores agrícolas volantes ou em regime de parceria. Na tabela 6, as "outras" englobam todas as posições na ocupação exceto os empregados, autônomos e empregados domésticos.

Os ramos de atividade são os mesmos que aparecem nos volumes publicados do Censo Demográfico, com as seguintes exceções:

- a extração mineral está junto com a agropecuária, a extração vegetal e a pesca, e não com os serviços industriais de utilidade pública (que pertencem às "outras atividades industriais");

- das "outras atividades" foram separadas, para formar outro grupo, as atividades financeiras e imobiliárias, além das representações estrangeiras no país.

Esclarecimentos adicionais aparecem nos volumes publicados do Censo Demográfico, em ABEP (1984 e 1987) e em Hoffman (1988).

BIBLIOGRAFIA

- ABEP - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS POPULACIONAIS (1984), Censo, consenso, contra-senso, s.l.p.
- ABEP - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS POPULACIONAIS (1987), Informativo ABEP, nº31, set./dez., s.l.p.
- ARAÚJO, T.P. (1986), Microempresas na Economia Metropolitana de Recife: interrelações, mimeo., Recife.
- ARAÚJO, T.P. & SOUZA, A.V. (1984), Setor informal no Nordeste: Significado e Evolução Recente, mimeo., Recife.
- BALTAR, P. (1985), Salários e preços: esboço de uma abordagem teórica, mimeo., Campinas.
- BALTAR, P. & GUIMARÃES NETO, L. (1987), Mercado de trabalho e crise: notas para uma abordagem, Relatório de Pesquisa para o PNPE, mimeo.
- BALTAR, P. & DEQUECH FILHO, D. (1990), "Diferenças de renda do trabalho entre Regiões Metropolitanas", Revista São Paulo em Perspectiva, vol.4, nº2, abr./jun.
- BRANDÃO, M. de A. (1985), "A regionalização da grande indústria no Brasil: Recife e Salvador na década de 70", Revista de Economia Política, vol.5, nº4, out./dez.
- CACCIAMALI, M.C. (1983), Setor informal e formas de participação na produção, Editora IPE-USP, São Paulo.
- CACCIAMALI, M.C. (1989), "Expansão do Mercado de Trabalho Não-Regulamentado e Setor Informal no Brasil", Estudos Econômicos, vol.19, nº especial.
- CACCIAMALI, M.C. (1989a), Informalização recente do mercado de trabalho brasileiro, mimeo., São Paulo.
- CAMARANO, A. A. (1984), "Migração e Estrutura Produtiva: o Caso das Regiões Metropolitanas Nordestinas", Revista Brasileira de Estudos Populacionais, ABEP, vol. 3, nº 2, jul./dez.
- CAMARGO, J.M. (1989) "Informalização e renda no mercado de trabalho" in SEDLACECK, G.L. & BARROS, R.P. de (eds.), Mercado de trabalho e distribuição de renda no Brasil: uma coletânea, IPEA/INPES, Rio de Janeiro.
- CARVALHO, I. (1987), O Nordeste e o regime autoritário, HUCITEC-SUDENE, São Paulo.
- CASTRO, N. A. (1985), "O Emprego Não-agrícola no Estado da Bahia (1950-1975)", Força de Trabalho e Emprego, vol. 1, nº3, jan./abr.
- CASTRO, N. A. (1988), "Novo Operariado, Novas Condições de Trabalho e Novos Modos de Vida na Fronteira do Moderno Capitalismo Industrial", VI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, ABEP, Olinda.

CAVALCANTI, C. (1978), A viabilidade do Setor Informal: A Demanda de Pequenos Serviços no Grande Recife, IJNPS, Recife.

CAVALCANTI, C. & DUARTE, R. (1980), O setor informal de Salvador: dimensões, natureza, significação, SUDENE/FUNDAJ, Recife.

CAVALCANTI, C. & DUARTE, R. (1980a), A procura de espaço na economia urbana: o setor informal de Fortaleza, SUDENE/FUNDAJ, Recife.

CENTRO DE PROYECCIONES ECONÓMICAS DE LA CEPAL (1984), "La absorción productiva de la fuerza de trabajo: una polémica abierta", Revista de la CEPAL, nº24, Santiago.

CEPAL (1985), "Los cambios estructurales en el empleo en el desarrollo económico de América Latina", Boletín Económico de América Latina, vol. X, nº2.

CEPAL (1986), La transformación socio-ocupacional del Brasil, 1960-1980, y la crisis social de los 80, mimeo., Santiago.

COURIEL, A. (1984), "Pobreza y subempleo en América Latina", Revista de la CEPAL, nº24.

CUNHA, P.V. da (1979), "A organização do mercado de trabalho: três conceitos alternativos", Revista de Administração de Empresas, vol. 19, nº1, jan./mar., Rio de Janeiro.

DEDECCA, C. (1990), Dinâmica Econômica e Mercado de Trabalho Urbano: uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo, mimeo., Campinas.

DEQUECH FILHO, D. (1991), Emprego e renda familiar per capita nas Regiões Metropolitanas brasileiras, mimeo., Campinas.

DOERINGER, P. & PIORE, M. (1971), Internal labour market and manpower analysis, Heath Lexington Books, Lexington, Massachusetts.

DOERINGER, P. & PIORE, M. (1985), "Internal labour markets and manpower analysis: a Second Look", in DOERINGER, P. & PIORE, M., Internal labour markets and manpower analysis, reedição, M. E. Sharp, Inc., Armonk, New York, 1985.

EDWARDS, R., REICH, M. & GORDON, D. (1975), "The social relations of production in the firm and labour market structure", in EDWARDS, R., REICH, M. & GORDON, D. (org.) (1975), Labour Market Segmentation, D.C. Heath and Company, Lexington, Massachusetts.

FARATH, L.M. (1989), "Os assalariados do setor privado", in FUNDAÇÃO SEADE, Mercado de trabalho na Grande São Paulo: pesquisa de emprego e desemprego SEADE/DIEESE, São Paulo, 1989.

- FARIA, V. (1984), "Emprego: a experiência brasileira nos últimos trinta anos", in SORJ, B. & ALMEIDA, M.T. de, Sociedade e Política no Brasil pós-1964, Brasiliense, São Paulo.
- FARIA, V. (1986), "Mudanças na composição do emprego e na estrutura das ocupações", in BACHA, E. & KLEIN, H., A transição incompleta, Paz e Terra, São Paulo.
- FERNANDES, F. (1986), "Mercado de Trabalho na Bahia: um diagnóstico", Força de Trabalho e Emprego, vol.1, nº7, mai./ago.
- FERREIRA, A. (1985), "Mudanças estruturais do perfil industrial no Nordeste", Revista Econômica do Nordeste, vol.16, nº3, jul./set.
- GALENSON, W. (1963), "Economic development and the sectorial expansion of employment", Revista Internacional del Trabajo, jun.
- GARCIA, N. (1982), "Absorción creciente y subempleo persistente", Revista de la CEPAL, nº 18.
- GARCIA, N. & TOKMAN, V. (1984), "Transformación ocupacional y crisis", Revista de la CEPAL, nº24.
- GUIMARÃES NETO, L. (1986), Nordeste: da articulação comercial à integração econômica, mimeo., Campinas.
- HARRIS, J. & TODARO, M. (1970), "Migration, unemployment and development: a two sector analysis", American economic review, março.
- HASENBALG, C.A. & SILVA, N.V. (1983), "Industrialização e estrutura de emprego no Brasil: 1960-1980", in HASENBALG, C.A. & SILVA, N.V. (1987), Estrutura social, mobilidade e raça, Vértice, São Paulo.
- HOFFMAN, R. (1988), "A subdeclaração dos rendimentos", Revista São Paulo em perspectiva, 2 (1), jan./mar.
- INFANTE, R. (1985), "Características Estruturais dos Mercados de Trabalhos Urbanos", Anais do XIII Encontro Nacional de Economia, ANPEC, Vitória, 1985.
- JATOBÁ, J. (1989), "A Dimensão Regional da Pobreza Urbana e os Mercados de Trabalho: o caso brasileiro, 1970/83" in SEDLACECK, G.L. & BARROS, R.P. de (eds.), Mercado de trabalho e distribuição de renda no Brasil: uma coletânea, IPEA/INPES, Rio de Janeiro.
- JATOBÁ, J. et alii (1983), Emprego no Nordeste 1950-1980: Modernização e Heterogeneidade (um estudo para uma política de emprego), Sudene/Editora Massangana, Recife.

- KAZTHAN, R. (1984), "Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina", Revista de la CEPAL, nº24.
- LEWIS, A. (1954), Economic development with unlimited supplies of labour, Manchester School. Trad. bras.: "O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra", in AGARWALA, A. & SINGH, S.P. (org.), A Economia do Subdesenvolvimento, Forense, Rio de Janeiro, 1969.
- LIMA, R. (1980), "Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação", Pesquisa e Planejamento Econômico, vol.10, nº1, abr.
- MACEDO, R. & GARCIA, M. (1978), Observações sobre a política brasileira de salário mínimo, Documento 3, FIPE-USP, São Paulo.
- MACEDO, R. & GARCIA, M. (1980), "Salário mínimo e taxa de salário no Brasil - comentário", Pesquisa e Planejamento Econômico, vol.10, nº3, dez.
- MAGALHÃES, A. R. (1983), Industrialização e Desenvolvimento Regional - A Nova Indústria do Nordeste, IPEA/IPLAN, Brasília.
- MARANHÃO, S. (coord.) (1987), Rotatividade da Mão-de-obra na Região Metropolitana do Recife, FUNDAJ/SUDENE, Recife.
- PINTO, A. (1965), "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", El trimestre económico, México, jan./mar.
- PINTO, A. (1970), "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina", El trimestre económico, México, jan./mar.
- PINTO, A. (1984), "Metropolización y terciarización: malformaciones estructurales en el desarrollo latinoamericano", Revista de la CEPAL, nº24.
- PORTUGAL JR., J.G. (1988) Crescimento acelerado e absorção de força de trabalho no Brasil, mimeo., Campinas.
- PREALC (1986), La evolución del empleo formal e informal en el sector servicios latinoamericano, Santiago.
- PREALC (1987), Notes on urban labour markets segmentation, Santiago.
- PREALC (1987a), Brasil: ajuste estructural y distribución de ingreso, Santiago.
- RAMOS, J. (1984), "Urbanización y mercado de trabajo", Revista de la CEPAL, nº24.
- RODRIGUES, M. (1989), "Carteira de trabalho: um direito assegurado para todos?" in FUNDAÇÃO SEADE, Mercado de trabalho na Grande São Paulo: pesquisa de emprego e desemprego SEADE/DIEESE, São Paulo, 1989.

RODRIGUEZ, D. (1981), A teoria do subdesenvolvimento da CE-EAL, Rio de Janeiro, Forense Universitária.

ROLIM, C.F., CARLEIAL, L.M. & SMITH, R. (1989), "Divisão Interregional do Trabalho no Brasil: da Forma à Inquietação", in CARLEIAL, & NABUCO, (orgs) Transformações na Divisão Interregional do Trabalho no Brasil, CEDEPLAR/UFMG, Belo Horizonte, 1989.

RUBERY, J. (1978), "Structured labour markets, worker organization and low pay", Cambridge Journal of Economics, vol.2.

SABOIA, J. (1985), "A controvérsia sobre o salário mínimo e taxa de salários na economia brasileira: novas evidências", Revista de Economia Política, vol.5, nº2, abr./jun.

SABOIA, J. (1988), "Dualismo ou integração do mercado de trabalho? A experiência recente da economia brasileira", Texto para discussão nº173, IEI/UFRJ. Republicado em Estudos Econômicos, vol.19, nº especial, 1989.

SABOIA, J. & TOLIPAN, R. (1986), A estrutura do emprego industrial e a recessão dos anos 80, IPEA/INPES, Rio de Janeiro.

SALM, C. et alii (1987), O mercado de trabalho brasileiro: estrutura e conjuntura, mimeo., Rio de Janeiro.

SIMONSEN, M.H. (1974), "A força de trabalho no Brasil", Revista Brasileira de Economia, 28(4), Rio de Janeiro.

SOUZA, A.M. (1976), "Escolha do emprego e dualismo no mercado de trabalho", Pesquisa e Planejamento Econômico, vol.6, nº 1, abr.

SOUZA, A.V. (1988), Política de industrialização, emprego e integração regional: o caso do Nordeste do Brasil, SUDENE/Instituto de Estudos e Pesquisas Josué de Castro, Recife.

SOUZA, A.V. & ARAÚJO, T.P. (1983), Apoio a microempresas: limites do possível, SUDENE/FUNDAJ, Recife.

SOUZA, A.V. & ARAÚJO, T.P. (1983a), "O complexo petroquímico de Camaçari e o emprego urbano", in CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA/PIMES/UFPE, Ação do Setor Público e os Mercados de Trabalho no Nordeste, mimeo., Recife, 1983. Publicado em JATOBA, J. & IRMÃO, J.F. (orgs.), Estado, Industrialização e Mercados de Trabalho no Nordeste, UFPE, Departamento de Economia/PIMES, Recife, 1986.

SOUZA, P.R. (1980), A determinação dos salários e do emprego em economias atrasadas, mimeo., Campinas.

SOUZA, P.R. (1980a), "Salário e mão-de-obra excedente", in SOUZA, P.R. Emprego, salários e pobreza, São Paulo, HUCITEC/FUNCAMP, São Paulo, 1980.

SOUZA, P.R. (1980b), "Diferenças de salários no mercado de trabalho urbano", in SOUZA, P.R., Emprego, salários e pobreza, São Paulo, HUCITEC/FUNCAMP, São Paulo, 1980.

SOUZA, P.R. (1981), O que são empregos e salários, São Paulo, Brasiliense.

SOUZA, P.R. & BALTAR, P. (1979), "Salário mínimo e taxa de salários no Brasil", Pesquisa e Planejamento Econômico, vol.9, nº3, dezembro. Republicado em Souza, P.R., Emprego, salários e pobreza, São Paulo, HUCITEC/FUNCAMP, São Paulo, 1980.

SOUZA, P.R. & BALTAR, P. (1980), "Salário mínimo e taxa de salários no Brasil: réplica", Pesquisa e Planejamento Econômico, vol.10, nº3, dezembro.

SOUZA, P.R. & TOKMAN, V. (1976), "El sector informal urbano en América Latina", Revista Internacional del Trabajo, CXIV (3), nov./dez.

SOUZA, P.R. & TOKMAN, V. (1978), "Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas", El Trimestre Económico, México, XLV (3), jul./set.

SOUZA, P.R. & TOKMAN, V. (1980), "O setor informal e a pobreza urbana na América Latina", in Souza, P.R., Emprego, salários e pobreza, São Paulo, HUCITEC/FUNCAMP, São Paulo, 1980.

TAVARES, M.C. (1981), "Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos", Economía de América Latina - Revista de Información y Análisis de la Región, nº6.

TAVARES, M.C. & SOUZA, P.R. (1981), "Emprego e salários na indústria: o caso do Brasil", Revista de Economia Política, vol.1, nº1, jan./mar.

TOKMAN, V. (1987), "El sector informal: quince años después", El Trimestre Económico, México, jul./set.

TOKMAN, V. (1988), "Empleo urbano: investigación y políticas en América Latina", Revista de la CEPAL, nº34.

TOLOSA, H. (1975), "Dualismo no mercado de trabalho urbano", Pesquisa e Planejamento Econômico, vol.5, nº2, jun.