

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

*Absorção de mão-de-obra no setor de serviços brasileiro
dos anos 90*

Marcelo Soares de Carvalho

Dissertação apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP, sob a orientação do Prof. Dr. Cláudio Salvadori Dedecca, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia Social e do Trabalho.

Campinas, Setembro de 2004.

“O capitalista, mediante a compra de força de trabalho, incorporou o próprio trabalho, como fermento vivo, aos elementos mortos constitutivos do produto, que lhe pertencem igualmente. Do seu ponto de vista, o processo de trabalho é apenas o consumo da mercadoria, força de trabalho por ele comprada (...).”

Karl Marx

(O Capital. Crítica da Economia Política.

Livro I, Seção III, Cap. V)

“Unemployment is the final insult to the individual; mass production was the first.”

*(Extraído do encarte do álbum “Raise the Pressure”,
da grupo britânico *Electronic*.)*

Dedico este estudo à memória de meu pai,
trabalhador desde os seis anos de idade.

Agradecimentos

Sempre tive dois tipos de temor com respeito ao momento de escrever meus agradecimentos: primeiro, quanto à possibilidade de esquecer de citar esta ou aquela pessoa; segundo, quanto ao risco de fazer uma lista tão extensa que atrapalhasse a leitura do texto principal. Aceitando correr um pouco dos dois riscos, gostaria de agradecer:

Desde logo, à CAPES, pelo apoio que viabilizou a execução desse trabalho.

Ao Prof. Dr. Cláudio Salvadori Dedecca, que aceitou com muito boa vontade a ingrata tarefa de orientar um ex-aluno de graduação que lhe era um completo estranho, a princípio – o qual, depois, revelou-se um orientando que certamente não vai ser lembrado como exemplar... Ter um orientador companheiro fez toda a diferença do mundo.

À Prof^ª. Dr^ª. Hildete P. Melo, pela ajuda com a bibliografia e pelos comentários que muito contribuíram para a estruturação do meu trabalho. Ao Prof. Dr. Paulo Baltar, pelas críticas sempre pertinentes e pelas aulas estimulantes do mestrado.

À Paula Montagner, da Fundação SEADE, que muito gentilmente cedeu diversas informações, as mais preciosas, para a elaboração deste trabalho.

A todo o pessoal do DIEESE, com quem pude conviver no primeiro ano do mestrado: Ana Yara, Juliana d'Ávila, Fábio, Patrícia, Cláudia e todos os outros.

Aos colegas do CesiT, com quem muito aprendi sobre a arte de pesquisar: Alexandre Gori Maia, Amilton Moretto, Dari Krein, Dênis Maracci Gimenez, Davi Antunes. Um obrigado à Eliane Navarro Rosandiski, colega de trabalho que compartilhou muito da sua vasta experiência comigo; o agradecimento é extensivo à Carolina Veríssimo Barbieri, que sempre me ajudou muito e decisivamente, certas vezes em feriados e dias de recesso. A ajuda oferecida pelo Carlos Alves Nascimento (que nem é do CesiT), foi também fundamental. E por falar em pessoas especiais, agradeço também pelo apoio que recebi do Ricardo Azevedo Silva, grande amizade que surgiu em meio aos muitos momentos de trabalho frenético.

Aos colegas do mestrado, com quem tive a oportunidade de conviver, discutir e aprender: Daniel Hofling, Daniel Vasquez, Marcelo Bittar, Juliana Cajueiro, Fernanda Colombera, Olavo Ribeiro, Roselaine Pasquali, Rogério Calsavara, e, é claro, a minha grande amiga Sofia Manzano. Ao amigo Hudson Pacífico da Silva, um agradecimento pra

lá de especial: sem seu apoio, é provável que eu jamais estivesse aqui, nesse ponto. Aos colegas que, desde o tempo de graduação, fizeram do convívio no IE algo não apenas construtivo, mas também agradável. Andrea P. Muñoz (e Nei), Renata Bianconi (e Erick), Carlos Alexandre G. Silva, Josué C. d’Affonseca Neto e outros que há tempos não encontro. Agradeço ao meu amigo Eduardo J. Diniz pelos longos papos e conselhos enquanto estive fora da Academia e pela ajuda com a bibliografia, já durante o mestrado.

Aos militantes de Pastoral Operária e Comunidades Eclesiais de Base de Campinas: Cecílio, Genô, Moisés, Conceição, André, Bel, Luciano, Silvana, Fernando, Paulinho, Ferraro e tantos outros. Aos companheiros de jornada nos tempos de resistência rebelde da Pastoral Universitária: Zacarias, Luíza Delfino, Sílvia Prado, Paula Sampaio. A vocês, devo mais do que sou capaz de expressar em palavras. Digo apenas que a luta de vocês é também a minha; tê-los por perto faz com que eu nunca me esqueça do propósito de tudo que faço.

Aos companheiros e companheiras (por mais que a expressão esteja desgastada hoje em dia) do PT de Campinas, com quem aprendi o duro preço da coerência política.

Aos amigos de ontem, hoje e sempre. À Kellye R. Machado, porto seguro nas tempestades da minha vida, agradeço pelo apoio constante, irrestrito e incondicional. A Marcelo Milan, colega desde a minha entrada na discussão econômica e social, agradeço pela convivência intelectual e por acreditar no meu projeto de vida – mesmo quando ninguém mais o fazia. O exemplo de vida destas duas pessoas me faz ter fé na Humanidade.

Ao amigo e eterno professor Eduardo Leoni Machado, sem o qual eu talvez jamais tivesse abraçado o curso de Economia. Às famílias de amigos que constituem uma espécie de família adotiva: os Araújo, os Lamas, os Morelli, os Rapussi.

À Alessandra, por aceitar meu mau humor e minhas ausências, durante a elaboração deste trabalho. Agora mesmo, enquanto escrevo, por exemplo.

À minha mãe, a quem devo a vida, só pra começar. Sem ela, teria sido impossível terminar a graduação e seguir no mestrado quando tudo ficou caótico. Obrigado, do mais fundo do meu coração.

A meu pai. Por tudo, simplesmente. Nos momentos onde tudo parecia perdido, sua imagem – na minha mente e no meu coração – foi a força para continuar.

A propósito, agradeço a Deus por ter encontrado tanta gente tão companheira na minha vida. Não fosse assim, não seria nada.

Índice de quadros e tabelas

Quadro 1 – Definição de serviços	06
Quadro 2 – Grupos de Inserção Ocupacional – Mercado de Trabalho	38
Quadro 3 – Matriz de análise da absorção de mão-de-obra no setor terciário	40
Quadro 4 – <i>Ranking</i> Sócio-Ocupacional – Ocupações não Agrícolas Valores Numéricos	45
Quadro 5 – Matriz de análise da absorção de mão-de-obra nas atividades não agrícolas	99
Tabela 1 – Distribuição Setorial do Produto Nacional - Países e Períodos Selecionados	11
Tabela 2 – Distribuição Setorial da Força de Trabalho - Países e Períodos Selecionados	12
Tabela 3 – Médias da Taxa de Crescimento (%) Anual do PIB do Brasil 1951-2000	47
Tabela 4 – Médias da Taxa de Crescimento (%) Anual do PIB e Setores Brasil - 1971-2000	51
Tabela 5 – Participação (%) dos setores no valor adicionado a preços básicos 1990-1999	52
Tabela 6 – Variação anual média e participação (%) das categorias ocupacionais Brasil - 1990-2001	53
Tabela 7 – Taxas médias de variação anual - Mercado de trabalho do Brasil 1990-2001	54
Tabela 8 – Participação (%) dos Componentes do PIB Brasileiro - Ótica da Renda 1990-2000	56
Tabela 9 – Participação de setores e subsetores nas ocupações não agrícolas Brasil – 1990-2001	60
Tabela 10 – Médias e medidas de concentração dos rendimentos do trabalho Setores e subsetores nas ocupações não agrícolas – Brasil – 1990-2001	62
Tabela 11 – Número de anos no trabalho - Setores e subsetores nas ocupações não agrícolas – Brasil – 1990-2001	64
Tabela 12 – <i>Ranking</i> sócio-ocupacional - Setores e subsetores nas ocupações não agrícolas – Brasil – 1990-2001	64
Tabela 13 – Setor terciário brasileiro – Participação de grupos de categorias ocupacionais – 1990-2001	69
Tabela 14 – Setor terciário brasileiro – Médias e medidas de concentração dos rendimentos do trabalho – 1990-2001	69
Tabela 15 – Setor terciário brasileiro - Número de anos no trabalho – 1990-2001	70
Tabela 16 – Setor terciário brasileiro - <i>Ranking</i> sócio-ocupacional – 1990-2001	71
Tabela 17 – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais – Atividades não agrícolas – Brasil – 1992	72
Tabela 18 – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais – Atividades não agrícolas – Brasil – 2001	73

Tabela 19 – Variações absolutas - Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais	
Atividades não agrícolas – Brasil – 1992-2001	73
Tabela 20 – Quadrantes selecionados – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais	
Atividades não agrícolas – Brasil – 1990-2001	77
Tabela 21 – Quadrantes selecionados – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais	
Atividades não agrícolas – Brasil – 1990-2001 – Médias e medidas de concentração dos rendimentos do trabalho	77
Tabela 22 – Quadrantes selecionados – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais	
Atividades não agrícolas – Brasil – 1990-2001 – Número de anos na ocupação	78
Tabela 23 – Quadrantes selecionados – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais	
Atividades não agrícolas – Brasil – 1990-2001 – <i>Ranking</i> sócio-ocupacional	79

Lista de abreviaturas

- *G1* – Grupo 1 – Inserções Ocupacionais dentro do Núcleo Capitalista Urbano
- *G2* – Grupo 2 – Inserções Ocupacionais do Segmento não Capitalista Urbano, Articulado Produtivamente a G1
- *G3* – Grupo 3 – Inserções Ocupacionais do Segmento não Capitalista Urbano, não Articulado Produtivamente a G1
- *IC* – Subsetor do Secundário – Indústria da Construção Civil
- *IT* – Subsetor do Secundário – Indústria de Transformação
- *PEA* – População Economicamente Ativa
- *PNAD* – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, do IBGE
- *RAIS* – Relação Anual de Informações Sociais, do Ministério do Trabalho e Emprego
- *SIUP* – Subsetor do Secundário – Serviços Industriais de Utilidade Pública
- *TC* – Subsetor do Terciário – Serviços Prestados à Comunidade
- *TE* – Subsetor do Terciário – Serviços Prestados às Empresas
- *TP* – Subsetor do Terciário – Serviços Prestados às Pessoas

SUMÁRIO

<i>Introdução</i>	01
<i>1. Serviços como atividades econômicas</i>	03
1.1. Os serviços na Teoria Econômica: o desenvolvimento e as ocupações	03
1.2. Ocupações em atividades terciárias: um caso particular	25
<i>2. Proposta metodológica e hipóteses</i>	35
<i>3. Mercado de trabalho no setor terciário brasileiro dos anos 90</i>	47
3.1. Mais uma década perdida	47
3.2. Análise do setor terciário no período	57
<i>Conclusão</i>	81
<i>Bibliografia</i>	89
<i>Anexo Metodológico</i>	97

Resumo

A capacidade de absorção de mão-de-obra no capitalismo é tema recorrentemente tratado pela Teoria Econômica. Por outro lado, é possível observar um significativo déficit teórico quanto ao estudo do setor de serviços (ou “terciário”), justamente aquele que tem demonstrado ser preponderante nas diferentes economias do mundo, seja no tocante à participação na produção, seja no que diz respeito à geração de ocupações.

Este mesmo déficit teórico – relativo, não absoluto – muitas vezes se traduziu no uso de teorias de caráter excessivamente abstrato, genérico e sem historicidade para explicar o papel dos serviços. As diferenças estruturais entre os espaços econômicos e os elementos de maior concretude histórica são, porém, centrais para analisar o caráter efetivo da absorção de mão-de-obra nas atividades de serviços e seu real sentido de determinação.

A mudança de modelo econômico vivida pelo Brasil na década de 1990 aponta no sentido de conferir ao terciário um papel central no ajuste que se pautou pela abertura e desregulamentação da economia nacional. A análise dos dados sugere, porém, nada haver de virtuoso no comportamento do setor terciário como gerador de ocupações no período – qualitativa ou quantitativamente.

Palavras-chave: Setor de serviços; mercado de trabalho; terciarização.

Introdução

A capacidade de absorver mão-de-obra dentro do sistema capitalista tem sido um tema recorrentemente tratado pelo debate econômico. Em conjunturas onde este sistema econômico apresenta-se incapaz de gerar postos de trabalho em qualidade e quantidades suficientes para manter padrões mínimos de bem-estar social esta questão passa, evidentemente, a ter mais destaque.

Uma importante mudança de modelo econômico foi observada na última década no Brasil; seu desempenho global no período vem suscitando debates que caminham justamente na direção assinalada.

Inserida nesse ambiente de mudança, uma visível retração no volume de ocupados nos setores primário (atividades agrícolas e de extrativismo vegetal) e industrial (no chamado setor secundário), acompanhada por um aumento relativo das ocupações no setor de serviços traz à tona a questão do papel exercido por este na absorção de mão-de-obra.

Este trabalho foi elaborado com o objetivo de qualificar os termos em que se processou esta absorção, no referido período. Esta investigação procura também levar em conta as preocupações de cunho teórico que envolvem o terciário (aqui entendido como equivalente do setor de serviços), particularmente aquelas que tratam da *terciarização* das ocupações nas economias capitalistas.

Para isso, o trabalho foi estruturado em três partes. Na primeira delas é feita uma sucinta recuperação do debate acerca do papel das atividades terciárias no desenvolvimento econômico e na geração de postos de trabalho. São ali apontados os elementos que relacionam o setor de serviços às estruturas e à conjuntura de cada espaço econômico particular, tendo em vista as decorrentes possibilidades de inserção ocupacional em serviços.

Na segunda parte, é apresentada a proposta metodológica que pauta a análise do objeto deste estudo, ou seja, a absorção de mão-de-obra em atividades terciárias de uma economia subdesenvolvida – a brasileira – a qual, após décadas de crescimento econômico gerado por um processo de industrialização, assiste a uma mudança de modelo econômico importante. Entre outros fatos, essa mudança trouxe consigo justamente o aumento da

importância relativa dos serviços dentro do mercado de trabalho. São também apresentadas hipóteses sobre como se processa tal movimento.

A seguir, é apresentado o macroambiente no qual é observada a *terciarização* das ocupações no Brasil, com destaque para os fatores decisivos para a configuração do mercado de trabalho nacional não agrícola da década de 90 (a rigor, trata-se do período de 1990 a 2001). São analisados dados sobre os ocupados em serviços a partir de informações extraídas das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE.

Por fim, são apresentadas as conclusões principais do trabalho e anotações metodológicas em anexo.

1. Serviços como atividades econômicas

1.1. Os serviços na Teoria Econômica: o desenvolvimento e as ocupações

Diferentes autores têm chamado a atenção para um importante déficit teórico no que tange ao estudo do setor de serviços (BHALLA, 1970: 519; GADREY, 1996: 03), em face da literatura disponível a respeito do estudo dos demais setores de atividade econômica.

De fato, embora seja possível afirmar que o setor de serviços seja o menos privilegiado pela literatura econômica, é visível a sua presença no debate econômico desde os primórdios Teoria Econômica. Recentemente, alguns pesquisadores têm procurado dedicar-se à tarefa de sistematizar as contribuições existentes com respeito ao tema, o que permite situar o debate acerca dos serviços em três eixos fundamentais, a saber:

- 1º) discussão sobre o caráter produtivo ou improdutivo dos serviços – essa é a preocupação que inaugura a abordagem dos serviços como objeto de estudo das Ciências Econômicas;
- 2º) a problemática conceitual em torno dos serviços, a respeito de como defini-los e classificá-los, seja do ponto de vista puramente teórico / abstrato, seja no que diz respeito ao tratamento estatístico dos dados de produção e ocupações – ainda que não necessariamente nova, esta linha de discussão é certamente mais recente que a anterior (no que tange ao modo de classificar as atividades de serviços e sistematizar os dados);
- 3º) teorias sobre a *terciarização* (crescimento superior do setor terciário – ou de serviços – frente aos demais) da produção e da ocupação e suas relações com o desenvolvimento econômico – as quais têm sido ladeadas pela discussão conceitual.

Dada a preocupação central deste breve estudo – a absorção de mão-de-obra no setor de serviços brasileiro durante a década de 1990 –, o terceiro grupo de teorias será, naturalmente, o de maior interesse. Entretanto, é preciso levar em conta o fato de que tratar

a *terciarização* significa necessariamente adotar um conceito / classificação quanto aos serviços e os dados a eles referentes (classificação de atividades terciárias); por outro, lado, tratar os serviços como ramo de atividade econômica no mesmo plano dos demais setores, significa, desde logo, atribuir-lhes um caráter eminentemente produtivo. Portanto, qualquer que seja o tratamento dado aos serviços, está envolvida – implícita ou explicitamente – uma determinada postura teórica. Ademais, em numerosos estudos do tema, os eixos apresentam-se intimamente relacionados, a depender dos propósitos da exposição elaborada por cada autor específico. Por estes motivos, ainda que de modo bastante sintético, serão aqui apresentados sucintamente os eixos de discussão acima apontados.

Antes de mais nada, o que exatamente se pode chamar de “serviço”? Conforme será visto adiante, a Teoria Econômica atribuía pouca importância relativa às atividades não ligadas à produção agrícola, extrativista ou manufatureira, razão pela qual os primeiros trabalhos a tratar sistematicamente o setor de serviços como grupo de atividades apartadas das demais aparecem apenas no início do século XX (com Fisher e Clark, em 1935 e 1938, respectivamente). Mesmo assim, essas primeiras iniciativas de tratar conceitualmente os serviços não fazem mais que defini-los de modo residual, vale dizer, como atividades não enquadradas nos setores primário (atividades agrícolas e extrativistas, a depender da classificação adotada) e secundário (atividades essencialmente industriais) (KON, 1999: 72; GERSHUNY & MILES, 1988: 32). Esse tipo de definição, devido ao seu caráter generalista e de pouca substância teórica, fez-se seguir de várias tentativas de precisar exatamente o que são os serviços, ou ainda de apontar que elementos os caracterizam de modo essencial.

Buscando elaborar uma definição adequada, os autores que trataram o assunto deram ênfase a diferentes aspectos. Alguns afirmam que a característica de base dos serviços é a simultaneidade entre sua produção (a prestação do serviço) e seu consumo (sua fruição, por parte de quem o contratou), dada a necessidade de estabelecimento de uma relação entre prestador e consumidor (KON, 1992: 17). Outros, enfatizam a imaterialidade da produção de serviços (GERSHUNY & MILES, 1988: 33), fato que se faz reforçar pela impossibilidade de estocá-los ou transportá-los.

Entretanto, Gadrey (1996: 16) chama a atenção para o fato de que estes pontos, tradicionalmente elencados para definir os serviços, apresentam suas debilidades. Com

efeito, se os serviços são definidos pela sua imaterialidade, resta difícil incluir no setor terciário atividades como os serviços de reparação a bens duráveis, os quais envolvem, de modo decisivo, um componente material. Por outro lado, se é fato que muitos serviços não são estocáveis, o mesmo poderia ser dito a respeito da produção de energia elétrica, qual não se enquadra no terciário. Adicionalmente, há serviços de informática, cuja essência pode, por vezes, ser armazenada em dispositivos materiais, o que certamente também contribui para minar o poder descrito de uma definição que se apoie sobre a imaterialidade, impossibilidade de estoque ou simultaneidade de produção e consumo. Com respeito à proximidade entre prestador e consumidor, cumpre dizer que há serviços onde esta não se faz necessária, como é o caso de certos serviços de transporte, manutenção e limpeza, por exemplo.

Assim sendo, Gadrey opta por uma definição dos serviços que possa ser, a um só tempo, ampla e cautelosa. De acordo com este autor (GADREY, 1996: 17 e 19):

“Uma atividade de serviço é uma operação visando uma transformação de estado em uma realidade de C, pertencente a ou utilizado por um consumidor (cliente ou usuário) B; a atividade é realizada por um prestador A, por demanda de B, e freqüentemente em uma relação estabelecida junto a ele, mas não levando à produção de um bem suscetível de circular na economia independentemente de C” (tradução minha)

Esta definição pode ser melhor compreendida com o auxílio do Quadro 1, conforme abaixo. Certamente provisória, como as outras que a antecederam¹, esta definição pode revelar-se útil para que se tenha em mente o que se entende por “serviços” daqui por diante². Mais à frente, será ainda comentada a questão da classificação das atividades de serviços.

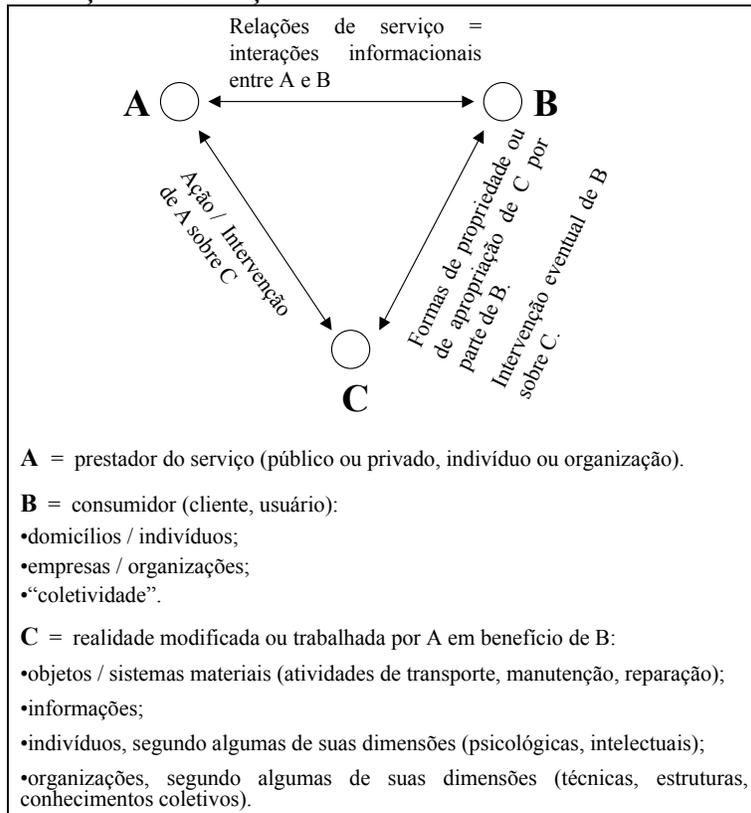
No que tange ao primeiro dos eixos de debate, as primeiras considerações relativas aos serviços partem dos autores clássicos, a começar pelo próprio Adam Smith (1723-1790). Apesar disso, é possível entender que, nas visões de autores que antecedem a Smith, já havia uma visão dos serviços com respeito à sua natureza econômica (KON, 1992: 18; SANTOS, 2002: 02). Se para os *mercantilistas* a riqueza constitui-se no acúmulo de metais

¹ Melo (coord.) (1998: 11) chama a atenção para o fato de que a Teoria Econômica ainda não dispõe de uma definição consensual para os serviços.

² A rápida incursão pelo debate relativo ao conceito de “serviços” foi aqui antecipada somente com o objetivo de organização do texto, dado que, conforme indicado anteriormente, este debate é certamente posterior àquele apontado como o primeiro eixo de discussão.

preciosos como resultado de uma balança comercial favorável, a prestação de serviços não pode ser encarada como produtiva³ – na verdade, a produção em si não é o objeto prioritário da ação de cunho econômico na visão mercantilista, esta em tese voltada para a acumulação pela via comercial. Já os *fisiocratas* entendem que são as atividades ligadas à agricultura as únicas capazes de gerar riqueza nova, vale dizer, o excedente social; as demais atividades limitar-se-iam a realocar e / ou usufruir da riqueza gerada pela agricultura. Nem mesmo a atividade manufatureira era entendida como geradora real de riqueza, apesar de seu conteúdo material. Assim sendo, tampouco o seriam as atividades de serviços.

Quadro 1
Definição dos serviços



Fonte: Gadrey (1996: 19). (tradução minha)

No advento do pensamento econômico clássico, com Adam Smith, o conceito de *valor* passa a ser central para o entendimento da atividade econômica. Dado o contexto de

³ Ainda que se possa apontar o transporte de mercadorias como atividade fundamental para o acúmulo de riquezas pela prática do comércio nesse contexto, o metalismo consiste no centro conceitual desta postura teórica pré-clássica (HUNT, 1989: 51).

Revolução Industrial, onde ganha grande visibilidade a nova face da produção material, as referências aos serviços são escassas, dado o seu caráter intangível. Para Smith (1983: 285), os serviços são considerados improdutivos porque não agregam valor material (tangível) às mercadorias; o resultado do trabalho em serviços, ao contrário daquele aplicado à manufatura, não perdura no tempo e nem pode ser estocado – inviabilizando a acumulação de riqueza. A existência de trabalho produtivo em outras atividades (manufatureiras, agrícolas e extrativistas) seria a fonte de geração de valor que tornaria socialmente possível manter as atividades ligadas à prestação de serviços. Ainda que reconhecendo o caráter “útil” de certas atividades em serviços, Smith nega seu caráter produtivo nos termos de seu conceito de base, o valor.

Mais tarde, Thomas Robert Malthus (1766-1834) afirmaria que há trabalho produtivo e improdutivo em diferentes graus (KON, 1992: 23), a depender de quanto valor pode estar contido em seu produto final, em comparação com o valor demandado para sua própria produção. Nesse sentido, os serviços passam a ter um status diferente, ao passo que podem agregar valor aos bens produzidos por outras atividades, por exemplo, ao facilitar o seu transporte para a comercialização. David Ricardo ainda acrescentaria, de modo implícito, que o processo de lançar os produtos no mercado é parte indissociável daqueles e, portanto, integrante de seu valor total – o qual é trocado por outros produtos ou por trabalho em valor de igual monta; daí depreende-se que a atividade de comércio seria, também ela, trabalho produtivo. Apesar deste diferencial, assim circunscrito a poucas atividades terciárias, o marco teórico fundamental permanece aquele de Smith.

A partir deste ponto, é possível traçar uma linha divisória nas considerações teóricas a respeito do caráter produtivo ou improdutivo dos serviços. De um lado (SILVA E MEIRELLES, 2003: 34), fica a interpretação ligada ao conceito clássico do *valor-trabalho*, para o qual concorreram as elaborações de Smith, Ricardo e, finalmente, de Karl Marx (1818-1883); de outro, a interpretação que toma como base o conceito de *utilidade* – central para a vindoura Escola Neoclássica – trazido à discussão por Jean Baptiste Say (1767-1832).

Para Marx, o objetivo central de toda a produção em moldes capitalistas é a geração de valor-trabalho em quantidade maior que aquela existente nas condições iniciais do processo produtivo das mercadorias – a *mais-valia*. Logo, será produtivo todo o trabalho

que cooperar socialmente no sentido da geração desta mais-valia, esteja ele ligado fisicamente à produção ou não. Como o capital *industrial* é central na análise marxiana, dada a sua propriedade essencial de extração de mais-valia a partir do uso da força-de-trabalho – ou seja, a geração de mais-valor a partir de trocas equivalentes (aquisição dos meios de produção e da própria força-de-trabalho) – a conexão do trabalho em serviços a este capital industrial será decisiva para determinar, portanto, sua relevância econômica. Daí depreende-se que os únicos serviços produtivos relevantes são aqueles ligados ao transporte de mercadorias, conclusão que vem reforçar o pensamento clássico desenvolvido até aquele ponto.

Say, por sua vez, toma como central o conceito de *utilidade*⁴, ou seja, a capacidade de atender a uma necessidade humana qualquer; dado que tudo o que contém utilidade é, em si, riqueza, logo, todo trabalho que a produz deve ser considerado produtivo (SAY, 1983: 68). Assim, o autor emprega mesmo o termo “indústria” para descrever atividades geradoras de utilidade, a despeito de sua (in)tangibilidade – tal seria o caso da “indústria comercial” (SAY, 1983: 73), atividade eminentemente terciária.

Apesar de servir-se do conceito de utilidade tal como expresso por Say, John Stuart Mill (1806-1873) entende que a produção de utilidade dá-se de diferentes formas e com diferentes propósitos (KON, 1992: 29). Aquele tipo de trabalho destinado a produzir utilidade que vá se agregar a bens materiais (produção física ou apoio a esta, em diversas formas) ou às pessoas (prestação de serviços relacionados à transmissão de conhecimento, qualificação) é considerado produtivo; por oposição, o trabalho gerador de utilidades que se dissipam no momento de seu próprio uso (prestação de todos os demais serviços) é tido como improdutivo. Logo, uma vez mais o conceito de possibilidade de acumulação de riqueza produzida é trazido à tona como fator decisivo. No entanto, Mill esquivava-se de uma visão estritamente material para manter-se coerente com o princípio geral da utilidade, ela mesma imaterial.

Na visão de Léon Walras (1834-1910), os serviços recebem uma conotação diferenciada daquelas observadas até ali. De acordo com este autor, a ação laboral humana

⁴ Este conceito, por sua vez, é resultado dos trabalhos de Jeremy Bentham (1748-1832) e James Mill (1773-1836), difusores do *Utilitarismo*, princípio pelo qual o interesse egoísta e a busca da felicidade individual pautam a conduta humana; o conceito do moralmente correto é, então, estabelecido como sendo aquilo que permita esta satisfação a um número maior de pessoas na sociedade (HUNT, 1989: 148).

extrai “serviços” dos fatores de produção – terra, capital e trabalho –, a despeito do fato de sua análise de equilíbrio geral conter também mercados de bens e de serviços (SILVA E MEIRELLES, 2003: 31). Walras separa os serviços nas categorias: consumíveis e produtivos; consumíveis seriam aqueles serviços que se esvaem no ato de sua prestação, ao passo que produtivos seriam aqueles serviços voltados à produção de bens que se destinam a um uso posterior. Dessa forma, a despeito de suas inovações conceituais, este autor retorna a uma visão que classifica como produtivo o trabalho ligado à materialidade.

Será de Alfred Marshall (1842-1924) a iniciativa teórica de tratar sistematicamente os bens imateriais enquanto portadores de utilidade, no contexto de uma sociedade que está em processo de desenvolvimento. De acordo com este autor, seria parte inerente do modo de vida civilizado a busca crescente por serviços que satisfaçam necessidades humanas que, em larga medida, são resultado da própria vida cidadina. As necessidades humanas, subjetivas e individuais, estabelecem diferentes graus de utilidade para diferentes bens e serviços – o valor definitivamente descola-se do conceito de valor-trabalho para o conceito do valor-utilidade: desde que considerado portador de utilidade, um bem ou serviço é intrinsecamente portador de valor, e o trabalho que lhe dá origem é necessariamente produtivo. Marshall aponta também a crescente participação dos serviços em atividades de apoio aos demais ramos da produção, como sinal da complexificação das atividades produtivas no mundo civilizado.

A obra de John Maynard Keynes (1883-1946), embora voltada para a preocupação central de questionar a Escola Neoclássica – a tradição teórica de auto-regulação dos mercados em direção ao equilíbrio de pleno emprego, algo que vinha se formando desde as contribuições de Say e Walras, até aquelas de Marshall – permite concluir, a respeito da presente discussão, que todo setor de atividade econômica gerador de emprego e renda é, por isso mesmo, intrinsecamente produtivo.

Assim, pode-se notar que há uma série de contribuições teóricas que, historicamente, trataram serviços como atividades improdutivas; há autores que julgam que este viés se faria perceber em muitas metodologias atuais de classificação dos serviços – atestando a proposição acima, segundo a qual as diferentes discussões eventualmente se interpenetram. O paradigma marxista segue propondo a distinção da natureza do trabalho de acordo com sua relação com o processo de acumulação de capital (SANTOS, 2002: 03),

o que afeta em larga escala os serviços. Na verdade, mesmo em face de uma aceitação cada vez mais ampla do referencial keynesiano para a questão (particularmente no tocante às contas nacionais), autores marxistas são enfáticos em denunciar o abandono da distinção entre trabalho produtivo e improdutivo no tratamento teórico do setor terciário.

Com efeito, quando o debate acerca do setor de serviços desloca-se para o terceiro eixo acima indicado (análise das causas da terciarização no âmbito do desenvolvimento econômico), há autores marxistas a denunciar este deslocamento como um desvio teórico irreparável, marcadamente ideológico (RIVIÈRE, 1966: 16).

De fato, a guinada no debate dá-se já no século XX, quando torna-se evidente a grande participação do setor de serviços (Tabelas 1 e 2), seja no montante de riquezas produzidas pelos diferentes países, seja na porção de mão-de-obra absorvida pelas atividades de prestação de serviços. Conforme assinalado, este é também o momento onde a discussão envolvendo os conceitos de classificação e definição dos serviços vem à baila, dado que, naturalmente, é impossível discorrer a respeito de um objeto sem poder circunscrevê-lo, ainda que minimamente.

Conforme apontado anteriormente, este eixo de discussão é iniciado na década de 1930, com os trabalhos de Fisher (1935) e Clark (1938). Fisher é o pioneiro na proposta de divisão das atividades econômicas em três setores: primário (atividades agrícolas, de caça, pesca e de extrativismo), secundário (atividades de manufatura) e terciário, residualmente definido como o conjunto das demais atividades (SILVA E MEIRELLES, 2003: 38). Este autor entendia que o peso relativo de cada um destes setores, em termos de ocupações e de produto, seria indicativo do grau de desenvolvimento de uma determinada economia, a qual avançaria de um estado mais elementar (com o predomínio de atividades do setor primário) para um momento de maior avanço na organização, produtividade e complexidade da sua produção (dominância do setor secundário); um estágio de desenvolvimento econômico superior seria aquele que teria as atividades terciárias como predominantes.

A base desta posição teórica reside num argumento que parte do lado da demanda final: num primeiro lugar, os consumidores tratariam de buscar a satisfação de suas necessidades mais elementares (alimentação e vestuário, por exemplo), para o que concorre o desenvolvimento em seu primeiro estágio. Posteriormente, tratar-se-ia de atender ao desejo de consumo de bens de maior valor agregado, geralmente relacionados ao modo de

vida urbano (bens manufaturados) – daí a etapa industrial do desenvolvimento econômico. Uma vez satisfeitas estas necessidades (ou quando saturado o mercado de bens de consumo, especialmente aqueles industrializados e duráveis), a demanda para consumo se intensificaria em serviços, os quais abrangeriam desde a saúde, educação e transporte até o lazer e entretenimento; por sua natureza específica de imaterialidade e infinita diversificação, os serviços não estariam sujeitos aos mesmos limites que os mercados de manufaturados. Adicionalmente, supõe-se que o aumento da produtividade global, que acompanha o avanço de uma etapa para a outra, é acompanhado por aumento proporcional da renda. Os serviços são, portanto, definidos como *bens superiores*, ou seja, aqueles cuja elasticidade-renda da demanda é positiva e superior a um; além disso, esta elasticidade-renda é maior que aquela dos bens industrializados – esta é a chamada Lei de Engel. Em suma, a demanda final é guia do processo, que põe em ação o desenvolvimento – aqui concebido em sua acepção puramente técnica – e, como resultado, gera as etapas de maior relevância da produção e do emprego em cada setor, seguindo a ordem que parte da sua própria classificação.

Tabela 1

Distribuição Setorial do Produto Nacional - Países e Períodos Seleccionados

País	Primário		Secundário		Terciário	
	Início	Fim	Início	Fim	Início	Fim
Reino Unido						
Renda Nacional 1841-1901	22	6	34	40	44	54
Produto Nacional Bruto 1924-1955	4	5	52	56	44	39
França						
Renda Nacional 1835-1882	50	42	25	30	25	28
Produto Interno Bruto 1954-1962	12	9	52	52	36	39
Alemanha						
Renda Nacional 1869-1914	32	18	24	39	44	43
Produto Interno Bruto 1936-1959	11	7	42	52	47	41
Holanda						
Renda Nacional 1913-1938	16	7	33	40	51	53
Produto Interno Bruto 1950-1962	13	9	47	51	40	40
Dinamarca						
Produto Interno Líquido 1874-1909	47	29	-	-	-	-
Produto Interno Líquido 1909-1952	29	19	-	-	-	-
Noruega						
Produto Interno Bruto 1865-1910	34	24	21	26	45	50
Produto Interno Bruto 1920-1956	24	13	37	53	39	34
Suécia						
Produto Interno Bruto 1865-1905	39	45	17	38	44	27
Produto Interno Bruto 1905-1953	35	10	38	55	27	35
Itália						
Renda Nacional 1865-1900	55	47	20	22	25	31
Renda Nacional 1900-1955	47	25	22	48	31	27
EUA						
Renda Nacional 1879-1928	20	12	33	40	47	48
Renda Nacional 1929-1963	9	4	42	43	49	53
Canadá						
Produto Nacional Bruto 1870-1920	50	26	26	35	24	39
Produto Interno Bruto 1928-1963	19	7	47	48	34	45
Austrália						
Produto Interno Bruto 1865-1939	22	23	31	33	47	44
Japão						
Produto Interno Líquido 1882-1927	63	26	16	38	21	36
Produto Interno Líquido 1950-1962	26	14	39	49	35	37
URSS						
Produto Nacional Líquido 1928-1958	49	22	28	58	23	20

Fonte: Kuznets (1983: 72).

Tabela 2

Distribuição Setorial da Força de Trabalho - Países e Períodos Seleccionados

País	Primário		Secundário		Terciário	
	Início	Fim	Início	Fim	Início	Fim
Grã-Bretanha						
1841-1901	23	9	43	54	34	37
1921-1951	7	5	55	57	38	38
França						
1866-1911	43	30	38	39	19	31
1911-1951	30	20	43	47	27	31
Bélgica						
1880-1910	24	18	39	50	37	32
1910-1947	18	11	56	58	26	31
Suíça						
1880-1910	33	22	48	54	19	24
1910-1941	22	20	54	49	24	31
Holanda						
1899-1947	28	17	36	37	36	46
Dinamarca						
1901-1952	42	19	28	38	30	43
Noruega						
1875-1910	49	38	33	41	18	21
1910-1950	38	25	41	48	21	27
Suécia						
1870-1910	55	41	12	30	33	29
1910-1950	41	19	36	50	23	31
Itália						
1871-1911	51	45	35	36	14	19
1911-1951	45	35	36	40	19	25
EUA						
1840-1870	68	51	-	-	-	-
1870-1910	51	32	30	41	19	27
1910-1950	32	12	41	45	27	43
Canadá						
1901-1951	44	19	33	44	23	37
Austrália						
1891-1947	26	17	43	48	31	35
Japão						
1872-1925	85	52	6	24	9	24
1950-1960	48	33	27	35	25	32
URSS						
1928-1958	71	40	18	38	11	22

Fonte: Kuznets (1983: 64).

A proposição teórica de Fisher receberia de Colin Clark um tratamento estatístico, no qual haveria traços apontando no sentido de comprovação empírica da teoria, com base em dados históricos. Pode-se afirmar que foi com o trabalho destes dois autores que se inicia, ao mesmo tempo, um padrão de classificação das atividades terciárias e uma linha de interpretação acerca do desenvolvimento econômico, chamada de “etapista” ou “faseológica” (FURTADO, 1983: 110). A este tipo de visão agregar-se-iam autores como W. W. Rostow (1961), o qual formula de modo mais detalhado como se processaria historicamente⁵ este tipo de desenvolvimento em etapas; este modelo mecânico, tem implícita a mensagem de que todos os países podem ascender à condição de economias industriais desenvolvidas, seguindo para isso os mesmo passos.

⁵ O caráter efetivamente histórico da abordagem deste autor é francamente questionável, uma vez que, apesar de seu aparência historicista, cada uma das etapas é proposta de modo extremamente abstrato, em prejuízo de elementos analiticamente mais densos que poderiam obstruir a lógica mecanicista do modelo (FURTADO, 1983: 113).

Gadrey (1996: 20), afirma que este é também o nascedouro de uma tradição em teoria econômica, a saber, a das correntes de pensamento *pós-industrialistas*; esta linha de interpretação da terciarização ganha corpo com os trabalhos de Jean Fourastié, Victor Fuchs e William Baumol. Na verdade, o trabalho de Fourastié é de 1949⁶, sendo portanto precursor de Rostow; de certo modo, algumas de suas idéias seriam retomadas e ampliadas posteriormente por Daniel Bell, conforme ver-se-á mais adiante. Partindo de uma análise acerca da evolução do progresso técnico na indústria e das mudanças no perfil de consumo desde o século XVIII, Fourastié dá ênfase à mudança setorial quanto à população ocupada, a qual passaria a encontrar oportunidades de trabalho mais numerosas no setor terciário, ao passo que estas tenderiam a se tornar cada vez mais escassas no setor industrial – este intrinsecamente poupador de mão-de-obra. Isso seria coerente com a participação também crescente dos serviços no consumo (FOURASTIÉ, 1971: 73). Dentro deste raciocínio, certamente faseológico, o autor entende que, por conta dos diferenciais de produtividade entre os setores secundário e terciário (em favor do primeiro), a “civilização terciária” (grande expansão das várias atividades de serviços e do número de trabalhadores nelas ocupados) seria a grande esperança para a coesão econômica e social no século XX (FOURASTIÉ, 1971: 109 e 255).

Baumol, que apresenta sua contribuição a este debate em 1967, estava também interessado na questão do aumento da produtividade nos diferentes setores. De acordo com o seu “modelo de crescimento desequilibrado”, o setor industrial seria muito mais propenso a obter avanços de produtividade que o setor de serviços, dadas as especificidades técnicas de ambos: o setor secundário seria dotado de processos produtivos passíveis de crescente maquinização, ao passo que terciário não teria como deixar de ser trabalho-intensivo. Por outro lado, é feita a suposição de que os salários dos trabalhadores da indústria acompanham os aumentos de produtividade do setor; eles, portanto, se elevam com o desenvolvimento técnico. Devido a um processo de barganha coletiva, porém, estes aumentos salariais seriam estendidos aos trabalhadores dos serviços, onde a produtividade estaria estagnada – se elasticidade-preço da demanda por serviços for baixa, o resultado será a elevação nos preços destes mesmos serviços, dado que o setor sentiria os impactos do aumento dos custos do trabalho sem se beneficiar de aumentos de produtividade – é o que

⁶ De acordo com Fourastié, suas idéias centrais já estariam contidas em uma versão do trabalho por ele

se convencionou chamar de *doença de custos*. Ao aumento dos preços dos serviços, estariam associados os movimentos de redução do emprego industrial e aumento do emprego no terciário. Fuchs (1968) viria a refutar a tese de que os serviços são bens superiores, alegando baixa probabilidade estatística da proposição; concorda, porém, com o argumento do diferencial de produtividade de Baumol (e de Fourastié), prevendo aumento no emprego do terciário. Por conta do argumento dos diferenciais de produtividade, Fourastié estimava que o setor de serviços seria responsável por 80% das ocupações existentes num futuro próximo (FOURASTIÉ, 1971: 31).

Na primeira metade da década de 1970, Daniel Bell acaba por condensar uma série de argumentos anteriores, formando uma obra que é referencial de base para esta corrente de pensamento⁷. Levando adiante as posições de Fourastié, Rostow, Baumol e Fuchs, Bell acrescenta que é preciso ter em mente a grande heterogeneidade dos serviços para melhor entender sua dinâmica; desse modo, se antecipa às críticas de pesquisadores como Browning & Singelmann (de 1978), preocupados justamente em impor maior rigor à análise do terciário. É dessa época a conhecida classificação dos serviços em quatro subsetores de acordo com a orientação da demanda (MELO *et alii*, 1998: 08), elaborada justamente por aqueles autores:

- *serviços produtivos*: serviços intermediários, de apoio à produção das empresas (serviços financeiros, jurídicos, contábeis, de consultoria, comunicação, etc.);
- *serviços distributivos*: atividades de escoamento da produção de bens (transporte, estocagem, comércio);
- *serviços sociais*: serviços prestados no âmbito da coletividade (administração pública, atenção à saúde, educação, etc.);
- *serviços pessoais*: prestação de serviços individuais e / ou domiciliares (serviços de hospedagem, alimentação, estética, domésticos, etc.).

Esta preocupação em classificar de modo preciso as atividades de serviços marca a mudança na importância a elas conferida pela Teoria Econômica, onde o trabalho de Bell certamente fez-se notar. De fato, conforme aponta Kon (1999: 72), há uma multiplicidade

apresentada ainda em 1947 (FOURASTIÉ, 1971: 07).

⁷ Trata-se de “O advento da Sociedade Pós-Industrial”, de 1973 (edição brasileira de 1977).

de classificações para as atividades terciárias, comparável à gama de tentativas de definição conceitual dos serviços, tal como visto anteriormente. De fato, ainda que amplamente difundida, a classificação acima apresentada receberia críticas e reformulações, como a de Singer (elaborada em 1982), a qual define as atividades de serviços tendo como referencial o consumo (KON, 1999: 74)⁸:

- serviços às empresas;
- serviços de consumo coletivo;
- serviços de consumo individual.

Além de chamar a atenção para a heterogeneidade dos serviços, em sua citada obra Bell propõe que haja um deslocamento no processo de demanda por tipo de serviço desde a Revolução Industrial (BELL, 1977: 146), partindo dos serviços que garantem a possibilidade da vida no meio urbano (fornecimento de água e de energia, entre outros)⁹, para aqueles que apoiam o consumo de bens industrializados (comércio, finanças, seguros) e, finalmente, aos serviços de cultura, lazer, entretenimento – eis o advento da sociedade pós-industrial, onde também ganham importância os serviços sociais, grandes absorvedores de mão-de-obra. Nas palavras de Bell (1977: 148):

*“Uma sociedade pós-industrial tem como base os serviços. Assim sendo, trata-se de um jogo entre pessoas. O que conta não é a força muscular, ou a energia, e sim a **informação** (grifo meu). A personalidade central é a do profissional, preparado por sua educação para fornecer os tipos de habilidades que vão sendo cada vez mais exigidos numa sociedade pós-industrial. Se a sociedade industrial se define pela quantidade de bens que caracterizam um padrão de vida, a sociedade pós-industrial define-se pela qualidade da existência avaliada de acordo com os serviços e com o conforto – saúde, educação, lazer e artes – agora considerados desejáveis e possíveis a todos.”*

⁸ Kon (1999: 73) salienta que as classificações geralmente divergem quanto ao referencial levado em conta para a elaboração das tipologias. Assim, há classificações se apoiam sobre a ótica da *produção* (como a de Fisher e Clark); outras, tomam por referencial a *função* dos serviços (como é o caso daquela de Browning & Singelmann); há ainda aquelas que se guiam pela ótica do *consumo* (como a de Hans Wolfgang Singer, estudioso do desenvolvimento econômico, que apresentou a proposta de classificação acima em trabalho sobre contas nacionais na Alemanha).

⁹ Saliente-se que, correntemente, estes serviços estão associados às atividades industriais, sendo denominados “Serviços Industriais de Utilidade Pública” – SIUP (FEIJÓ *et alii*, 2001: 86). Kon (1999: 74) aponta que o atual padrão das Contas Nacionais do IBGE segue o formato de classificação setorial usado pelo Banco Mundial em sua publicação periódica *World Development Report*. Nesta, as atividades econômicas de mineração e os serviços de utilidade pública assinalados, por se apoiarem sobre uma base material de grande intensidade de capital, são classificadas como pertencentes ao setor secundário.

Nesse contexto, é maior a demanda por informações, por instrumentos para manipulá-las e interpretá-las e, evidentemente, usá-las como parte da competição entre empresas. É desse modo que aumentam os empregos de alta qualificação do terciário, dando inclusive margem à interpretação de que estaria em formação uma nova classe social, de trabalhadores com elevado grau de instrução (*white collars*) e voltados para atividades produtivas distantes do chão de fábrica e do proletariado tradicional (*blue collars*).

A segunda metade da década de 1970 veria surgir um outro campo importante de teorias relativas à terciarização. No contexto de interrupção do movimento de crescimento econômico sustentado que vinha se verificando até ali, ganha terreno uma visão menos entusiasta com relação aos serviços, quando não francamente pessimista (GADREY, 1996: 26). Recuperando a tradição de análise marxista, certos autores vão reafirmar o caráter improdutivo dos serviços; ainda que agreguem valor à produção, os serviços seriam cronicamente avessos a aumentos de produtividade, por oposição à produção material. O seu expressivo crescimento recente, associado ao fato de não agregarem valor novo ao processo de acumulação, estaria na raiz da crise que se instalava naquela época. Nessa vertente, estaria a ênfase no custo social dos serviços, a ser pago pelos demais setores – produtivos – da economia; por outro lado, este tipo de interpretação também permite ver os serviços como *amortecedores* da fase de baixa do ciclo econômico, seja por absorver mão-de-obra liberada pelos outros setores, seja por permitir o surgimento de negócios que, com o uso de trabalho pouco qualificado e / ou informal, possam rebaixar os custos de operação de outras empresas.

Questionando profundamente as bases da argumentação pós-industrialista, Cohen & Zysman (1987: 51) vão problematizar, mais uma vez, a definição e a classificação dos serviços. Comentando o quanto uma série de serviços está umbilicalmente associada a uma base material de produtos manufaturados, é colocada em causa a centralidade dos serviços na economia, bem como a possibilidade de separá-los claramente da produção industrial. Os exemplos são vários: o serviço de aluguel só existe porque há algo material a ser alugado; um filme jamais poderá ser reproduzido sem uma fita de vídeo – aliás, se ela for alugada, haverá a contabilização de um serviço prestado, mas se a mesma fita for vendida, será vista como consumo de um bem. Se isso é observado no lado da produção, o uso da

força de trabalho também não se apresenta menos sujeito a problemas de classificação: de acordo com os autores, boa parte das cifras que sustentam a tese da *nova economia* (a face estritamente econômica da sociedade pós-industrial), correspondem à expansão de empregos de baixa qualificação e remuneração. Quando não é assim, seria possível apontar que trata-se de serviços que, em larga medida, destinam-se por fim a apoiar a produção industrial. Boa parte da ilusão a respeito da nova economia, dizem os autores, tem origem no caos das classificações dos serviços que borram as estatísticas e evitam a comparabilidade direta de diferentes situações e / ou espaços econômicos.

Os parâmetros de classificação e a própria definição dos serviços são, de fato, um tema dos mais controversos. A existência de múltiplas lógicas de divisão e a pluralidade de nomenclaturas persiste até hoje (KON, 1999: 74; MEIRELLES E SILVA, 2003: 53)¹⁰. Ainda que os padrões de classificação mais comumente utilizados sejam aquele Fisher-Clark (para divisão dos setores) e o de Browning & Singelmann (para subdividir o terciário), a cada nova abordagem ou problema de pesquisa relativo ao terciário, novas classificações são sugeridas: pela ótica da demanda, da oferta, do insumo-produto, etc. – e, como alertam Cohen & Zysman, quase nunca há uniformidade para o tratamento de emprego e de produto.

De qualquer modo, estes autores são categóricos ao afirmar que (COHEN & ZYSMAN, 1987: 49):

*“Services are not a substitute, or successor, for manufacturing; they are a complement. One needs the other. The process of development is not one of sectoral succession but instead it is one of increased sectoral interdependence driven by an even more extended and complex division of labor. (...) In brief, **we are not entering a post-industrial economy**; we are shifting from one kind of industrial economy to another.”*

(grifo meu)

Com efeito, os autores da corrente pós-industrialista tinham prestado pouca ou nenhuma atenção às relações inter-setoriais entre indústria e serviços e ao peso que isso pode representar, especialmente em termos de geração de empregos. A bem da verdade, já em 1966, Simon Kuznets (1986: 101) identificara esta importante conexão, especialmente

¹⁰ O trabalho de Meirelles e Silva propõe uma classificação própria para o setor de serviços, de tal modo que aí são incluídas certas atividades pertencentes aos SIUP. Neste estudo, porém, o conjunto dos Serviços

no que tange à circulação de mercadorias, as finanças e outros ramos de apoio à produção material¹¹. Assim, a indústria seguiria sendo o motor do desenvolvimento econômico, trazendo os serviços consigo em caráter subordinado, posto que, dentre os argumentos da outra corrente, ainda ficaria de pé o diferencial de crescimento da produtividade – mesmo que se verificasse que, em certos ramos dos serviços, seria possível introduzir inovações em prol do aumento da produtividade do trabalho.

É nesse sentido que caminham as observações de Gershuny & Miles (1988: 320 e 324), autores que salientam a subcontratação de serviços como parte das atividades industriais. Desse modo, o crescimento de uma significativa porção do setor de serviços poderia ser explicado pelo desenvolvimento do setor secundário e sua crescente complexidade, tal como já sugerido por Cohen & Zysman. As dificuldades em traçar uma fronteira entre serviços e indústria seria reforçada, por outro lado, pela necessidade da existência de uma estrutura física para a prestação de certos serviços (como educação e saúde), que também costumam depender do uso de bens industrializados (como no caso dos serviços de transporte, que demandam para a sua prestação tanto a existência de veículos quanto uma estrutura física de estradas de ferro ou de rodagem).

Adicionalmente, seguindo uma linha que Gadrey (1996: 30) chamaria de “neo-industrialista”, Gershuny & Miles vão introduzir o conceito da economia do auto-serviço (*self service*). Seu argumento é simples: não se pode partir da análise da natureza do que é consumido (bens ou serviços), mas sim das necessidades dos consumidores; grande parte destas pode ser satisfeita tanto pela compra de um serviço como pela compra de um bem para a realização de um auto-serviço. Exemplo: a necessidade de deslocamento pode ser atendida com um serviço de transporte público ou pela aquisição de um automóvel; o mesmo raciocínio seria aplicável às necessidades de alimentação, entretenimento, etc. Logo, o consumidor estaria diante da escolha: serviço ou compra de bem para auto-serviço; esta escolha estaria sujeita a uma dupla restrição: monetária e de tempo pessoal disponível. Assim sendo, ainda que a Lei de Engel fosse verdadeira, nada se poderia concluir *a priori*

Industriais de Utilidade Pública é tratado como parte do setor secundário (industrial), conforme classificação das Contas Nacionais do IBGE (IBGE, 2003).

¹¹ Kuznets apontaria ainda outras causas para a terciarização do produto e da renda: a urbanização e a demanda por serviços coletivos, as atividades relacionadas ao consumo de bens duráveis (finanças, comércio varejista, assistência técnica) e menor produtividade relativa. A pluralidade de argumentos torna difícil situar este autor entre os blocos teóricos acima propostos.

sobre a demanda final por serviços. Por outro lado, se permanece o argumento dos aumentos de produtividade superiores do setor industrial e o aumento dos preços relativos dos serviços, será de se esperar que a demanda caminhe no sentido da aquisição de bens para auto-serviço no lugar da aquisição de serviços de outrem. O emprego em serviços tenderia a crescer pelo mesmo motivo apontado por Cohen & Zysman, ou seja, por conta dos serviços de apoio à produção industrial. O aumento da absorção de mão-de-obra em serviços sociais seria encarado pelos autores como temporário: a fase de transição para o *self service* nesses casos ainda não teria começado. Adicionalmente, o surgimento de novas necessidades dos consumidores seria sempre uma brecha ao surgimento de serviços que, somente depois de assimilação técnica, poderão ser transplantados para uma base material que viabilize o auto-atendimento. Resumindo, os autores vêm sem entusiasmo o crescimento dos serviços puxados pela demanda para consumo, no longo prazo – sendo feita a ressalva com respeito aos impulsos advindos do crescimento populacional (em particular aquele urbano) e das preferências individuais (necessidades humanas, aquelas já existentes e as outras que haverão de surgir, atendidas sempre mediante a contratação do serviço ou a compra de um bem, para o auto-serviço) (MEIRELLES E SILVA, 2003: 91).

Apesar da afirmação das teorias que devolvem à indústria o seu papel central, novas (?) teorias têm surgido para retomar o pensamento pós-industrialista e a importância concedida ao terciário nos seus termos. Kon (2001: 05), aponta as contribuições recentes de autores neo-schumpeterianos como Dosi e Daniels. Em que pese o mérito destes autores em fugir a uma visão de bipolaridade estrita entre indústria e serviços¹² nos moldes de Bell, o apelo a argumentos etapistas é inegável. A partir de um diagnóstico de aumento da competitividade sistêmico, no contexto de economias cada vez mais abertas à concorrência em nível global, as empresas (industriais ou não) viveriam a “era da informação”, desencadeada pelo brutal aumento das inovações técnicas, particularmente na área das comunicações e da microeletrônica. Note-se: tratar-se-ia de uma etapa do desenvolvimento econômico mundial, desencadeada por razões técnicas.

¹² Gadrey (1996: 34) afirma ser esta uma virtude rara no tratamento teórico do terciário. Existe, quase sempre, a preocupação dos autores em classificar como predominante um setor ou outro (indústria ou serviços) na determinação da dinâmica econômica. Ver-se-á, adiante, que apesar da aparente conciliação entre um setor de serviços pujante com um relevante setor industrial, estes mesmos autores cedem à estrutura da argumentação faseológica.

Nesse ambiente, a pressão por racionalização levaria as empresas a terceirizar boa parte de suas atividades não centrais à sua atividade-fim e, por outro lado, a buscar cada vez mais meios de acesso estratégico a conhecimento; a subcontratação torna-se um expediente recorrente, dado o imperativo da concorrência. Os serviços intensivos em conhecimento jogam aqui papel fundamental, de tal sorte que a dependência da indústria com respeito a eles aumenta; os aparatos produtivos assumem a forma de redes, onde as externalidades positivas jogam um papel fundamental. A existência de disponibilidades de mão-de-obra qualificada e centros de pesquisa e desenvolvimento, associados a empresas de serviços que os ponham em movimento passariam a ser determinantes de decisões de investimento industrial – em outras palavras, esta nova “economia de serviços” teria um papel de indução do desenvolvimento econômico. Resta evidente o retorno ao cerne das conclusões pós-industrialistas.

O recurso ao raciocínio faseológico ou etapista parece ser sedutor, dado que se mostra recorrente. Entretanto, conforme apontado acima, a abstração excessiva de modelos auto-declarados históricos carece de sustentação. Ainda na década de 1970, Francisco de Oliveira (1979: 141 e 147) chamava a atenção para o fato de que o determinismo mecânico de Fisher-Clark deixava de lado o fato histórico concreto de que economias de enclave primário-exportador exigiam a presença de um setor de serviços muito maior que o industrial, sem jamais passar por uma transformação à qual se pudesse imputar um caráter de desenvolvimento econômico, a partir deste terciário. Por outro lado, nada haveria de novo no séquito de serviços desprovidos de clara função econômica, ranço de economias que conheceram o escravismo num passado não muito distante.

Ademais, conforme salientou Furtado (1983: 141), desde o advento da Revolução Industrial, no século XVIII, a economia mundial passou a estar articulada de tal modo que um centro dinâmico impunha um sentido de determinação às demais regiões do globo, o que viria a gerar um desenvolvimento **desigual e combinado** destas regiões – trata-se do processo de acumulação de capital industrial. A formação histórica do subdesenvolvimento constitui-se na negação prática do etapismo, dado que os laços econômicos que ligam o centro dinâmico à periferia do capitalismo não fazem senão reforçar as diferenças entre estes espaços. Assim sendo, o subdesenvolvimento não é uma fase a ser superada; tampouco o desenvolvimento econômico é um ponto de chegada igualmente atingível por

todos os países. Logo, é preciso dar fundamentação histórica ao processo de desenvolvimento econômico para, dentro dele, entender o papel desempenhado pelos diferentes setores de atividade econômica. À luz deste tipo de abordagem, porém, o mecanicismo teórico perde todo o seu poder explicativo.

Entenda-se, desde logo, que boa parte das teorias pós-industrialistas são elaboradas em um ambiente de crescimento econômico sustentado, a chamada “Era de Ouro” do capitalismo (*Golden Age*); tratou-se de um momento histórico com características peculiares: observava-se a constituição do *Welfare State* (especialmente na Europa Ocidental), a regulação estatal dos fluxos comerciais e financeiros, as políticas de geração de renda e ocupações de inspiração keynesiana. Nesse contexto, o forte aumento da produtividade industrial, a urbanização crescente, a considerável oferta de serviços públicos, os dados sugerindo o crescimento da produção e emprego em serviços pareciam autorizar aquelas teses. Terá sido um equívoco, porém, supor que aquele período tão específico seria referencial para definição de leis gerais de movimento, ao menos nas bases em que foram expressas. Tomando o argumento menos atacado dos pós-industrialistas, o do diferencial de produtividade indústria-serviços, é possível constatar isso.

Conforme demonstrou Mattoso (2000: 120), ainda que no nível micro (aquele da empresa, da região, ou até mesmo de um determinado grupamento de atividades econômicas) a introdução de tecnologia na indústria poupe mão-de-obra ao expulsar trabalho vivo, no conjunto do sistema são abertas as possibilidades de que a inovação se traduza em novos produtos, mercados e possibilidades de absorção de mão-de-obra – trata-se, portanto, de evitar uma potencial falácia de composição, tendo-se em mente o conceito schumpeteriano da destruição criadora. Não há, portanto, qualquer determinismo quanto à evolução do volume de ocupações na indústria, como se poderia supor em princípio.

Há um outro aspecto que se revela crucial para a questão do diferencial de produtividade indústria-serviços: é praticamente impossível registrar aumentos de produtividade em prestação de serviços quando estes se traduzem em aumento da qualidade no serviço prestado (ALMEIDA & SILVA, 1973: 20). Por mais evidentes que sejam – tanto para quem presta o serviço quanto para o usuário final –, estes diferenciais não são facilmente passíveis de demonstração nas estatísticas. Adicionalmente, diferenças culturais que implicam em formas de prestação de serviços extremamente diferenciadas de país para

país tornariam estas medidas, mesmo que pudessem ser feitas, efetivamente não comparáveis em termos internacionais. Daí concluir-se que, se a mensuração da produtividade em serviços é problemática¹³, medir o seu diferencial com relação àquela medida na indústria também o será. Um outro ponto importante foi apresentado por Gershuny & Miles (1988: 327) com relação à questão da produtividade dos serviços e a absorção de mão-de-obra: se por um lado os serviços podem ser alvo de crescente número de inovações (com destaque para os serviços de comunicações e daqueles apoiados em uso da informática) e decorrentes oportunidades de inserção ocupacional, por outro, podem sofrer os impactos tecnológicos das inovações poupadoras de mão-de-obra, de tal modo que pouco se pode concluir *a priori* sobre seu papel na geração de ocupações. A possível exceção a esta conclusão seriam aqueles serviços onde o trabalho humano direto é dificilmente substituível, como é o caso de muitos dos serviços de administração e segurança pública, saúde e educação¹⁴.

Ainda com respeito ao que se observa quanto aos ganhos de produtividade do setor industrial, é fundamental ter em mente dois pontos: o ambiente de crescimento econômico ou estagnação / recessão e o modo como são apropriados os ganhos de produtividade. Somente em ambientes de crescimento econômico é possível supor a incorporação de ganhos de produtividade a salários, dado que, de outro modo, eles vão se converter em oportunidade para urgente redução de custos, num ambiente em que acirra-se a disputa entre as empresas por espaço dentro de um mercado com dimensões fixas ou decrescentes. Adicionalmente, no contexto do crescimento econômico o poder de barganha dos trabalhadores aumenta, à medida em que houver escasseamento relativo da oferta de mão-de-obra. Ainda assim, é preciso que condições de regulação das relações capital-trabalho favoreçam a incorporação de produtividade à remuneração dos trabalhadores. Estas eram condições presentes na *Golden Age* e que tendem a não mais se reproduzir.

De acordo com Chesnais (1996: 34), a partir do movimento de liberalização dos fluxos de capitais e de mercadorias, na onda neoliberal dos governos Reagan e Thatcher, da década de 1980, o crescimento econômico mundial jamais retornou aos patamares prévios.

¹³ A rigor, trata-se de enfrentar a questão de como medir a produtividade do trabalho de uma atividade econômica que, no mais das vezes, constitui-se unicamente deste mesmo trabalho.

¹⁴ A rigor, Gershuny & Miles entendem que estes serviços são grandes absorvedores de mão-de-obra apenas em caráter transitório, isto é, até que surjam alternativas que os tornem substituíveis por opções de auto-serviço. Entretanto, os próprios autores não encontram evidências desta ocorrência (GADREY, 1996: 33).

A crise desencadeada no começo dos anos 70 pela ruína do padrão ouro-dólar (Acordo de Bretton Woods) e pelos Choques do Petróleo deu respaldo ao ataque às instituições reguladoras dos mercados e ao papel econômico ativo do Estado; um volume sem precedentes de dólares (eurodólares e, a seguir, petrodólares) foi acumulado na esfera financeira, longe do controle das autoridades monetárias de seu país de origem. Um receituário de políticas liberalizantes passou a fazer parte das recomendações de organismos multilaterais (?) como o Banco Mundial e o FMI. Este último ganha poder de fogo na formulação de políticas nacionais por ocasião da Crise da Dívida, detonada pela política do dólar forte, a partir de 1979. A subida nas taxas de juros dos EUA marca também o início de uma fase de expansão e intensificação do circuito financeiro internacional, agora livre das amarras regulatórias; o mesmo se pode dizer das empresas transnacionais, que passam a mundializar suas estratégias e a ditar os rumos do comércio global.

Nesse ambiente de crescimento restrito e de retração no papel regulatório do Estado, as relações capital-trabalho têm sido marcadas pelo aumento da assimetria que é peculiar a este binômio, revertendo-se o processo anterior de estabelecimento de uma relação de trabalho padronizada e negociada coletivamente – a heterogeneidade aumenta no mercado de trabalho (DEDECCA, 1999: 47). Embora esse não seja objeto de investigação deste estudo, é difícil imaginar que, nesse contexto, os pressupostos da doença de custos (incorporação de produtividade industrial a salários e equalização inter-setorial dos rendimentos do trabalho) possam se verificar.

Como se viu, este é o contexto em que aumentam os requisitos de reestruturação das empresas; ao contrário do que supõem as visões etapistas – seja em sua vertente original, seja nas mais recentes – as determinações das mudanças não são meramente técnicas. Se a telemática é uma realidade inquestionável, certamente não o é atribuir a ela um caráter de determinância para a atual fase do capitalismo.

Se é também inquestionável o grande e crescente peso dos serviços nas economias em geral, o debate acima retratado brevemente sugere cautela na adoção de conclusões inequívocas quanto ao papel daqueles no desenvolvimento econômico. Um enfoque teórico mais prudente que aquele aqui denominado “etapista” (GADREY, 1996: 34; COHEN & ZYSMAN, 1987: 49) parece sugerir que há inter-relações importantes entre secundário e

terciário, havendo espaço para o crescimento da produção e das ocupações em serviços distributivos e ao produtor (serviços prestados às empresas), em face de um crescimento das atividades industriais. Também parece razoável supor que os serviços sociais (serviços prestados à coletividade) estão fortemente ligados à urbanização e que eles são certamente absorvedores de mão-de-obra, ainda que o papel do Estado no fornecimento destes esteja na berlinda (dados os contornos minimalistas que as políticas públicas vêm assumindo), pelos motivos acima expostos.

Entretanto, há uma ampla gama de serviços, extremamente heterogêneos, que não parecem obedecer a uma clara determinação quanto à sua evolução; trata-se dos serviços prestados diretamente aos indivíduos, entre os quais o pequeno comércio e os serviços pessoais e domiciliares. Residualmente classificados dentro de um setor quase sempre classificado de modo residual, estas atividades de serviços têm um papel muito discutido dentro do processo de desenvolvimento econômico.

Certamente não dotado do mesmo *glamour* observado na discussão do papel dos serviços à coletividade ou dos serviços voltados à atividade empresarial, o debate sobre este ramo de serviços envolve desde o papel do terciário enquanto mero amortecedor do desemprego aberto à sua possível função de rebaixamento dos custos de reprodução da força de trabalho. Ora apontadas como “inchaço”, ora como detentoras de função econômica essencial ao sistema, estas atividades de serviços possuem um elevado grau de informalidade – seja no padrão de relações de trabalho, seja no tocante à forma de funcionamento dos estabelecimentos aí incluídos. Este ponto, porém, suscita observações específicas, conforme a seguir.

1.2. Ocupações em atividades terciárias: um caso particular

No item anterior ficou patente a necessidade de levar em conta uma série de aspectos distintos quando da análise do desempenho do terciário, particularmente no tocante à absorção de mão-de-obra em cada diferente conjuntura nacional e ambiente macroeconômico mundial. Desse modo, faz sentido opor-se à adoção de teorias mecanicistas ou excessivamente abstratas, vale dizer, pensadas a partir de um enfoque genérico ou puramente técnico. Se o desenvolvimento dos países não é uma sucessão linear de fases ou etapas, como queria Rostow, então pode-se falar no fenômeno do subdesenvolvimento também como uma configuração produtiva que lhe é peculiar – mesmo que essa se transforme ao longo do tempo. Por outro lado, é de se esperar que essa configuração produtiva peculiar espelhe-se, em alguma medida, num modo também peculiar de organizar o mercado de trabalho (RODRÍGUEZ, 2000). Interessa, portanto, melhor situar a discussão nos termos das economias que assim podem classificadas como subdesenvolvidas, entre as quais se encontra a brasileira.

O acelerado processo de industrialização por que passaram as principais economias latino-americanas durante o século XX (essencialmente entre 1930 e 1980) imprimiu-lhes marcas que lhes conferem, de fato, uma configuração produtiva singular – e um dualismo persistente. Enquanto ex-colônias de exploração, a sua independência política com respeito às metrópoles de outrora não se traduziu em autodeterminação, pelo menos do ponto de vista econômico. Suas economias nacionais permaneciam centradas na exportação de gêneros primários, sendo este o setor de alta produtividade e rendimentos e de determinação da dinâmica econômica; paralelamente, um setor de subsistência – de baixa produtividade, renda e sem dinamismo próprio – absorvia importantes volumes de população. O advento do chamado “ciclo desenvolvimentista”, centrado na industrialização voltada para o mercado interno viria a repor o dualismo em outros termos, no âmbito das atividades urbanas (PINTO, 1976: 49)¹⁵.

¹⁵ Uma leitura apressada dos argumentos de Anibal Pinto poderia levar a crer que o citado dualismo, de acordo com o autor, refere-se meramente a um diferencial de produtividade entre os setores primário-exportador e de subsistência (o “resto” da economia), onde os respectivos rendimentos fazem-se proporcionais à produtividade de cada setor. Entretanto, este autor procura chamar a atenção para o fato de

A constituição de um novo setor de atividade econômica, de produtividade e renda elevadas e, acima de tudo, moderno (não somente do ponto de vista técnico, mas principalmente no que tange às relações econômicas em moldes capitalistas), acelerou o processo de urbanização. Se as atividades ligadas à exportação de primários já faziam necessária a presença de algum aparato de atividades de serviços relacionadas (transporte, casas de comércio e bancos), é com a indústria que estas atividades vão ganhar um novo impulso, em bases dilatadas. A atração provocada pela possibilidade de colocação em ocupações de melhor perfil, os serviços de utilidade pública disponíveis e questões ligadas à exorbitante concentração fundiária fazem com que um intenso fluxo migratório campocidade se verifique; a modernização da produção agrícola, mais tarde, redobraría a intensidade deste fluxo¹⁶. Este tamanho afluxo de indivíduos ao meio urbano criou um estoque excedente de mão-de-obra no meio urbano; antes de conseguir uma colocação no núcleo moderno da economia urbana – onde ia se estruturando o emprego formal, com crescentes níveis de assalariamento – o imigrante advindo do meio rural buscava abrigo em atividades geralmente identificadas com os serviços domésticos ou pessoais, em relações de trabalho não assalariadas, informais (CACCIAMALI, 1983: 17, 20 e 31). Assim, estas atividades informais, essencialmente de prestação de serviços, serviriam como receptoras dos recém-chegados ao meio urbano e, adicionalmente, como estratégia de sobrevivência e aumento de qualificação, enquanto não havia condições de penetrar no núcleo de atividades modernas – industriais ou de serviços coletivos urbanos¹⁷; elas também teriam o papel de servir de respaldo, quando do trânsito entre empregos do setor formal.

Convém melhor qualificar o citado dualismo, particularmente por conta do debate que se travou a seu respeito na década de 1970. Em 1972, Oliveira (2003: 57) publica um

que a heterogeneidade produtiva (o dualismo) faz-se definir pela dinâmica econômica de cada setor e pelo tipo (ou falta) de relações econômicas entre ambos. Por outro lado, a situação extrema do dualismo – a economia de *enclave* – não seria senão uma referência para situar as diferentes configurações econômicas observadas na América Latina.

¹⁶ A Teoria Cepalina identifica como causa central do chamado *desemprego estrutural* (no meio urbano) a importação de tecnologias de produção industrial do centro desenvolvido, as quais seriam extremamente capital-intensivas, particularmente em face da dotação de mão-de-obra nas economias periféricas (RODRÍGUEZ, 1981: 76). Um importante debate a este respeito se instaura na década de 1960; os resultados de absorção de mão-de-obra na indústria (em particular no Brasil) teriam mostrado um desempenho superior às expectativas de então, só não dando cabo de mitigar o desemprego por conta do motivo indicado acima: o afluxo redobrado de imigrantes do meio rural para o mercado de trabalho urbano (DEDECCA, 1998: 02).

¹⁷ Poder-se-ia adicionar a esta lista as atividades de serviços de utilidade pública (os SIUP) e de administração pública, dado o caráter formal das ocupações que aí se localizavam, no período.

conhecido trabalho em que dirigia uma pesada crítica à representação Cepalina do dualismo econômico das economias latino-americanas. De acordo com o autor, ainda que se pudesse identificar a dualidade, nos termos da colocação feita pela CEPAL conforme acima, não seria coerente tratar “tradicional” e “moderno” como segmentos econômicos isolados, cada um determinado por um tipo de lógica, posto que, dentro do capitalismo, a lógica da acumulação de capital é o determinante fundamental da conformação de toda atividade econômica – não importando se tradicional ou moderna, formal ou informal. O setor de serviços seria a mais clara expressão disso: durante os momentos onde o crescimento industrial e urbano foi o mais intenso no Brasil, mais se expandiram os serviços produtivos e sociais, mas também aqueles pessoais e comerciais mais ligados à informalidade, como desdobramento da acumulação capitalista – da qual tomam parte na esfera da circulação e da renda, tão somente. Os serviços, por se basearem exclusivamente na extração de mais-valia (alto uso de mão-de-obra – capital variável –, com baixo uso de bens de capital, ou capital constante), seriam uma resposta às necessidades da acumulação industrial, que drenaria para si os recursos disponíveis para a constituição do capital para a produção fabril. A estas colocações se agregaria, ao final daquela década, o trabalho de Souza (1999: 139), destacando dois pontos. Em primeiro lugar, sua concordância com o exposto por Oliveira no tocante à unicidade do processo de acumulação de capital: a despeito da existência de diferentes “partes” de uma mesma economia, o chamado setor “tradicional” (ou não organizado de modo capitalista, nas bases do assalariamento) estaria subordinado ao ritmo e forma da acumulação ditados pelo núcleo capitalista da produção. Em segundo lugar, Souza sustenta que o capital não depende da disponibilidade de poupança prévia para pôr em marcha o processo de acumulação, dado que o recurso ao crédito torna possível que, onde quer que exista a perspectiva de valorização do capital, o capital financie a si próprio. Logo, a funcionalidade dos serviços à acumulação não se liga ao fato de “poupar capital” para o desenvolvimento das atividades industriais, mas principalmente à necessidade de abrigar excedentes de mão-de-obra. Em suma, ainda que haja dualismo e os serviços estejam a ele intimamente ligados, não há “duas economias” se desenvolvendo em paralelo sob determinações diferenciadas, senão duas partes de uma mesma economia, determinadas por um mesmo processo de acumulação de capital, e hierarquizadas de acordo com sua subordinação a ele.

Uma outra questão conceitual deve ser aqui abordada. Apesar de fazer parte do senso comum, o significado da expressão “setor informal” não é inequívoco. Com efeito, de acordo com Cacciamali (1983: 17-35), há uma pluralidade de definições e conceitos para delimitá-lo, os quais poderiam ser agrupados em três blocos fundamentais. No primeiro deles encontram-se aquelas definições que entendem como “informal” o setor cuja produção dá-se em bases técnicas elementares, intensivas em uso de trabalho (mormente não assalariado) e com baixa dotação de capital; esta seria uma linha de análise inaugurada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), em 1972, num estudo sobre o Kenya. Haveria aí a preocupação em dissociar as denominações de setor “informal” daquelas atividades “tradicionais”, estas últimas entendidas como ligadas à cultura local, ainda que ambas as categorias apresentassem grande proximidade, na prática. O dualismo entre estas atividades e as outras ditas “modernas” não estaria ligado não ao diferencial de produtividade, mas à forma de organizar a produção. Um segundo bloco de categorias de análise seria aquele alinhado com estudos do PREALC (Programa Regional de Emprego para a América Latina e o Caribe, da OIT), que identifica o setor informal como aquele de baixa produtividade, domínio de autônomos e pequenas empresas; principalmente, tratar-se-ia de um setor onde a absorção de mão-de-obra é determinada pela oferta, esta criada a partir de excedentes de trabalhadores do setor formal. De acordo com esta visão, esses trabalhadores excedentes não poderiam ser incorporados ao setor formal devido às tecnologias poupadoras de mão-de-obra – importadas dos países desenvolvidos – usadas neste setor moderno. O setor informal seria, portanto, o estrato mais baixo da pirâmide hierárquica da produção capitalista, que teria no seu cume as grandes empresas oligopolistas. Por fim, um terceiro bloco de categorias analíticas conceberia o setor informal como *não capitalista*, à medida em que o uso do trabalho ali não tem por base a relação de assalariamento. Este setor dependeria dos movimentos da produção em moldes capitalistas (do setor formal) para acessar espaços econômicos, a todo tempo modificados, reduzidos ou ampliados ao sabor dos rumos da acumulação de capital das atividades do setor moderno (formal). Isto equívale a dizer que o setor informal seria *subordinado* ao setor formal, deste dependendo para o acesso a seu espaço econômico vital, a matérias-primas, equipamentos, crédito e outros recursos. Tal é a conotação de informalidade adotada aqui, desde logo.

Estas atividades informais não teriam relação direta com o setor moderno, no sentido de que não se articulariam produtivamente à indústria ou aos serviços de perfil moderno. Ainda que ligadas a este setor no circuito da renda – no nível dos indivíduos / famílias que compram serviços informais, tradicionais – elas estariam isoladas. Mas, uma vez conectadas pelo elo da renda, pode-se dizer que o setor que determina a dinâmica da geração de renda é o setor dominante; logo, novamente conclui-se pela natureza subordinada do setor informal. Isso não quer dizer, porém, que este setor informal estivesse alheio à dinâmica de acumulação de capital levada adiante no núcleo formal (atividades modernas): uma vez que certa gama de atividades ganha volume e importância econômica, ela pode ser incorporada ao setor moderno, sendo válido também o raciocínio ao seu inverso – o que equivale a dizer que a dinâmica de acumulação pode mudar o setor informal na sua composição e no seu papel, ainda que preservando, uma vez mais, o seu caráter subordinado¹⁸ (CACCIAMALI, 1983: 27).

O fato de não estar integrado economicamente de maneira direta ao setor formal fez com as atividades informais fossem entendidas como resultado da falta de integração social de estratos da população (MACHADO E SILVA, 1971: 29 e 134). Neste sentido, explica-se a frustração com os resultados sociais do processo de industrialização latino-americano do último século, posto que havia a percepção de que ele daria cabo de reduzir as amplas desigualdades observadas nas sociedades locais antes da implantação no setor industrial – fato que efetivamente não se concretizou (PINTO, 1976: 50-61). Após considerável período de crescimento econômico apoiado na atividade industrial, a existência de um amplo setor informal urbano, onde as condições de trabalho e remuneração ficam aquém do socialmente desejável, seria a constatação prática desse fato.

Levando em conta os elementos das discussões acima retratadas, poder-se-ia dizer que o dualismo ou bipartição da configuração produtiva teria no mercado de trabalho seu espelho, em termos assim colocados: no núcleo urbano de atividades modernas (indústria e serviços de apoio, serviços coletivos e administração pública), determinante na geração da renda, o trabalho se organiza predominantemente pelo assalariamento – nos moldes capitalistas; no núcleo das atividades tradicionais (pequeno comércio, serviços pessoais e

¹⁸ Em última análise, o reiterado caráter subordinado do setor informal traz de volta o argumento central de Oliveira (2003), posto que o sentido de determinação de base para o conjunto do tecido econômico é único: o processo de acumulação de capital.

domésticos), dependente da renda gerada no outro núcleo, há o predomínio do trabalho em bases informais – *não* capitalistas. As teorias que tratavam especificamente do desenvolvimento do setor de serviços não passaram ao largo desta questão.

Chamou-se a atenção, ainda no primeiro item, para o papel do terciário de “amortecer” os efeitos indesejados do ciclo, quando de sua baixa – tratar-se-ia de atenuar o desemprego e de propiciar alternativas de rebaixamento de custos, principalmente aqueles do trabalho. Nota-se que este tipo de observação vem à tona justamente no contexto da crise da década de 1970, trazendo novo fôlego à visão pessimista dos marxistas ortodoxos quanto ao papel dinâmico do terciário. Mesmo entre autores francamente avessos ao paradigma marxista (BHALLA, 1970: 521), já se ressaltava uma polaridade na absorção de mão-de-obra no setor terciário; as ocupações em serviços seriam alocadas em dois segmentos básicos:

- *segmento moderno*: constituído pelas atividades compatíveis com mão-de-obra qualificada ou semi-qualificada e cuja absorção seria determinada pela demanda;
- *segmento tradicional*: formado por atividades compatíveis com baixa qualificação, sendo a absorção aqui ditada pela oferta de mão-de-obra.

A observação de Bhalla aponta que enquanto nos países desenvolvidos a última parte tende a ser relativamente pequena ou até residual, no contexto do subdesenvolvimento ela tende a ser muito mais significativa, se não preponderante. Esta consideração tem um duplo mérito: de um lado, porque procura não tratar homogeneamente o terciário e a sua capacidade de absorção de mão-de-obra, a qual, reconhecidamente, dá-se em meio a um amplo e diverso conjunto de atividades econômicas, qualquer que seja a economia em questão; de outro, porque adiciona um componente estrutural à análise, que ganha maior concretude ao diferenciar espaços econômicos (entre desenvolvidos e subdesenvolvidos) que guardam, como foi visto, diferenças fundamentais.

Feitas as ressalvas anteriores, pode-se dizer que esta segmentação bipolar parece dar corpo ao antigo ponto de vista de inspiração marxista, ao realçar que há uma porção do terciário que pode operar como mero receptáculo de mão-de-obra expulsa de outras atividades, particularmente para a realidade das economias subdesenvolvidas (OFFE, 1989:

151). Ao mesmo tempo, sabendo que o setor informal constitui-se principalmente de atividades de prestação de serviços, pode-se retomar também o referido dualismo do mercado de trabalho urbano, a partir do mesmo ponto. Entretanto, conforme assinalado anteriormente, o processo de acumulação de capital pode alterar a natureza econômica daquele setor informal urbano.

Conforme apontou Dedecca (1998: 04), as principais teorias que qualificavam o papel do setor informal / tradicional são elaboradas tendo como referência estruturas econômicas que seriam profundamente alteradas ao fim da década de 1970. Por conta de mudanças profundas na economia mundial, tal como exposto no item anterior, o capitalismo se metamorfoseia ao adentrar um contexto de maior desregulamentação e de primazia da acumulação de capital financeiro. Para os países periféricos que perseguiram a industrialização, o endividamento externo reverteu-se em crise e ruptura do ciclo do desenvolvimentismo, por ocasião do aumento brutal dos serviços de suas dívidas e falta de liquidez internacional, já que o ajuste demandado por esta nova situação implicou em um movimento de forte retração do nível de atividade doméstico, principalmente aquele industrial. Para o conjunto das atividades urbanas, a grande novidade da década de 1980 é o aparecimento do desemprego aberto, revelando os limites do setor informal em absorver mão-de-obra. Nesta nova realidade, as atividades tradicionais teriam que continuar dando conta de absorver mão-de-obra proveniente do campo e, além disso, agora absorver também os expulsos do setor formal – por assim dizer, tratar-se-ia de uma dupla função de “amortecedor”.

Além disso, também é novo o fato de que, em face da maior desregulamentação dos fluxos de comércio e menores níveis de crescimento, as empresas vão buscar racionalização de seus processos produtivos, o que tem significado desverticalização e subcontratação (terceirização) de produção e de trabalho. Esse movimento faz com que o setor informal, antes insulado, ganhe agora um *status* de **participante** das atividades do núcleo moderno, ao articular-se produtivamente a elas (DEDECCA, 1998: 06). Seria o fim do dualismo estrito do mercado de trabalho: apesar da permanência da dualidade anteriormente descrita quanto à forma de organização do trabalho para a produção, o mercado de trabalho na sua porção informal passa a mostrar-se mais complexo, conforme a inserção ocupacional se posicione frente ao núcleo moderno – agora diminuído – de emprego formal. Mais uma

vez, nota-se que não há lugar para generalismos descontextualizados. Por outro lado, o setor informal mostra-se mais uma vez subordinado aos rumos ditados pelo núcleo da acumulação capitalista, o qual reinventa sua os termos daquela subordinação, sempre como meio de dar seguimento ao processo de valorização de capital.

Se é certo que no segmento moderno do terciário se encontram as atividades ligadas ao processo de produção (serviços ao produtor e de distribuição) e provavelmente aqueles serviços de atenção à coletividade (dado que os serviços sociais são, por assim dizer, modernos e, em última instância, ajudam a tornar viável a vida na sociedade capitalista), não será também correto afirmar que todos os serviços pessoais são necessariamente usuários de mão-de-obra sem qualificação ou organizados na base da informalidade. Porém, como foi visto acima, sua relação com os demais setores parece dar-se de modo menos diretamente vinculado ao processo de acumulação na esfera produtiva. No ângulo inverso do argumento, dado o uso dos serviços como expediente de rebaixamento de custos em ambientes de estagnação ou recessão, seria possível encontrar serviços distributivos ou produtivos, prestados com uso de mão-de-obra sem bom nível de qualificação ou vínculos empregatícios formais – nesta linha de argumentação segue Oliveira (1979: 146; 2003: 53).

A preocupação do pensamento marxista em demonstrar o caráter improdutivo do segmento informal do setor terciário, a ele imputando um caráter de necessidade sistêmica apenas do ponto de vista da contenção do exército industrial de reserva, acaba por revelar esta sua faceta “produtiva”, no contexto da baixa do ciclo dos negócios / acirramento da competição entre os capitais – especialmente quando o apelo a outros expedientes de redução de custos e / ou aumento da produtividade da produção material estiver mais restrito. A existência de um setor informal não apenas permite uma redução no volume de trabalho necessário, correspondente ao valor da cesta de bens e serviços que garantem a reprodução da força de trabalho, como também opera no sentido de permitir o uso do trabalho em moldes mais fluidos, rebaixando os custos do próprio processo de produção, com a articulação da informalidade no núcleo de atividades urbanas capitalistas. Os serviços, base do setor informal, desempenham aí um papel central, particularmente no âmbito da subcontratação.

Eis porque os serviços que se identificam com o setor informal urbano demandam considerações à parte daquelas apresentadas quanto aos demais serviços.

* * *

Um exame crítico das teorias aqui brevemente expostas permite concluir que as determinações quanto ao papel dos setores econômicos não são de ordem meramente técnica. Tampouco pode-se dizer que há uma sucessão de etapas onde estes setores se sucedem mecanicamente na primazia econômica. Isso implica dizer, adicionalmente, que não há etapas evolutivas que conduzam necessariamente ao desenvolvimento econômico dos diferentes países, dentro de um raciocínio igualmente mecanicista. Logo, trata-se de reconhecer a existência de países desenvolvidos e subdesenvolvidos, o que é fundamental para entender que as atividades econômicas podem se apresentar de modo diferenciado nestas diferentes estruturas econômicas – e este será, evidentemente, o caso dos serviços.

Por outro lado, foi visto que não é adequado tomar como homogêneas as atividades do setor terciário; suas diferenças as fazem relacionar-se de modo também distinto com os demais setores de atividades e com o processo de desenvolvimento de cada espaço econômico específico.

Ademais, argumentou-se que não é possível tomar como gerais certas teorias a respeito da evolução do terciário (e dos outros setores) quando estas são elaboradas tendo em vista momentos muito particulares do capitalismo – como é o caso daquelas que refletem as condições da *Golden Age*, onde um conjunto de políticas de inspiração keynesiana permitiam a expansão do emprego terciário em serviços à coletividade, com forte participação do Estado como provedor destes serviços. Prova disso foi a retomada da visão marxista do papel dos serviços – como refúgio do exército industrial de reserva e como expediente de rebaixamento de custos – ao final daquele período de crescimento e expansão. Como afirmou-se antes, uma recuperação da antiga visão faseológica ainda tomaria lugar na última década, justamente quando ressuscitam idéias ligadas ao liberalismo econômico. Pode-se dizer que estas grandes matrizes de pensamento econômico ainda disputam poder explicativo sobre a evolução dos serviços e do seu potencial de geração de ocupações.

Desse modo, para melhor apreender o papel do setor de serviços em uma economia qualquer, será preciso levar em conta considerações estruturais acerca desta mesma

economia, situando-a também em um determinado macroambiente da economia mundial e nacional, sem deixar de levar em conta o papel do Estado como regulador do mercado de trabalho e como provedor de serviços sociais, bem como o corrente ritmo de crescimento econômico. Se isso é válido para entender o comportamento dos serviços, também o será para apreender como aí se processa a absorção de mão-de-obra – uma vez que o mercado de trabalho não é um mercado adicional entre os demais, senão um rebatimento ocupacional de todos eles permeado pelas diferentes mediações da relação capital-trabalho.

2. Proposta metodológica e hipóteses

Como foi visto, o setor de serviços pode prestar-se a uma multiplicidade de papéis no tocante ao desenvolvimento econômico e à absorção de mão-de-obra. No processo de desenvolvimento da economia brasileira assim o foi; pode-se mesmo dizer que em cada momento deste processo ele se funcionalizou de um modo diferenciado.

Na história do desenvolvimento econômico latino-americano pós-1930, tal como abordado no item anterior, há um primeiro grande intervalo de tempo, isto é, aquele referente ao de forte crescimento econômico, de base industrial, voltado ao mercado interno (1930 a 1980). Neste momento, o setor de serviços vê crescer o seu segmento moderno. Seu segmento tradicional não desaparece nem deixa de ser funcional, mas limita-se à função de “transição ocupacional” – seja das ocupações agrícolas às urbanas, seja de uma ocupação no núcleo formal / moderno para outra de teor equivalente.

Em um segundo momento, de inflexão no ritmo de crescimento e estagnação da indústria (década de 1980), o segmento tradicional / informal do setor de serviços passa a ter a função adicional de “amortecedor” do fenômeno que adentra aquela realidade, qual seja, o desemprego aberto – trata-se de absorver agora também os egressos do setor formal.

Conforme será demonstrado adiante, na parte mais recente do desenvolvimento (?) econômico brasileiro (a década de 1990), há o ambiente de reestruturação da produção com o objetivo de racionalização produtiva das empresas, à busca de rebaixamento de custos e maior competitividade. É neste momento que o dualismo estrito na absorção de mão-de-obra, espelho de um dualismo produtivo se desfaz. Logo, a fim de perceber como o setor de serviços assume esta nova função, isto é, de articular-se com o núcleo formal / moderno, mas sem deixar de ser, na essência, informal, é trazida à tona a necessidade de ferramentas metodológicas igualmente novas.

Afirmou-se aqui que uma porção do terciário informal é chamada, no período estudado, a desempenhar a função de rebaixamento dos custos de produção; foi dito também que a subcontratação (terceirização) de serviços está envolvida com este movimento. Isso equívale a dizer que esta nova função do terciário informal – parcela do terciário classificado como tradicional – é, *par excellence*, de serviços prestados a

empresas. Portanto, cabe adotar um corte de análise dos dados que permita ver, não apenas um retrato do setor informal (terciário precário), mas também da parcela dele que se articula produtivamente para a racionalização produtiva das empresas. Será preciso também ter a possibilidade de identificar aquelas atividades terciárias tradicionalmente identificadas com a informalidade, na prestação de serviços aos indivíduos e domicílios. Ao mesmo tempo, há que se apontar aqueles serviços destinados à coletividade no meio urbano. Só então estarão presentes os grandes subsetores do terciário que recebem destaque na discussão apresentada. Dessa forma, faz-se necessário adotar um esquema de classificação para as atividades em serviços que seja coerente com os elementos do referido debate teórico.

Assim sendo, trata-se, desde logo, de propor uma reclassificação das atividades de serviços, tendo o consumo (demanda) como referência, mas com a característica de explicitar o objeto que se quer aqui analisar. A proposta de reclassificação toma por base o trabalho de Montagner & Dedecca (1992: 09) que, partindo da elaboração de Browning & Singelmann já apresentada, procuram redefinir os “serviços distributivos” separando-os de acordo com os enfoques *producer services* (serviços voltados à produção) e *consumer services* (serviços voltados ao indivíduo consumidor), praticamente mantendo os demais subsetores originais. Um rearranjo destas classificações levaria à subdivisão do terciário em três subsetores elementares, seguindo a lógica citada. Cumpre dizer ainda que esta proposta de classificação vai de encontro à elaboração de Singer (KON, 1999: 74), autor que classifica as atividades de serviços tendo o seu consumo (ou destino) como referencial, tal como dito em item anterior. O setor de serviços ficaria subdividido, portanto, em:

- *serviços à comunidade*¹⁹ (ou Terciário Comunidade, “TC”): serviços de utilidade pública, comunitários e sociais, médicos e odontológicos e de ensino; adiciona-se aqui os serviços referentes à administração pública e à defesa e segurança;

¹⁹ Embora seja possível dizer que as atividades econômicas aqui incluídas são majoritariamente organizadas pelo Estado, integram este mesmo subsetor os serviços análogos prestados pela iniciativa privada. Essa distinção é particularmente importante pelo fato de que a lógica que perpassa a organização e prestação de serviços *mercantis* (a da geração de lucros) é muito diversa daquela que orienta a existência dos serviços *não-mercantis* (associados à órbita pública). Esta subdivisão de TC não é aqui realizada devido à opção pela classificação que destaca o uso / destino do serviço prestado, particularmente relevante para hipóteses deste estudo.

- *serviços às empresas*²⁰ (ou Terciário Empresas, “TE”): serviços de comércio de mercadorias, instituições de crédito, transporte, comunicações, comércio de imóveis e outros duráveis, de alojamento e alimentação, de reparação e conservação, serviços técnicos e profissionais e de reparação e conservação – sempre com foco na oferta de serviços ao produtor;
- *serviços pessoais* (ou Terciário Pessoas, “TP”): serviços de comércio de mercadorias, transporte, comércio de imóveis e outros duráveis, de alojamento e alimentação, de reparação e conservação, serviços pessoais, domiciliares e de diversões – sempre com foco na oferta de serviços aos indivíduos.

Esta forma de organizar as informações relativas às atividades econômicas é adequada ao tipo de análise que aqui se procura conduzir, ao colocar em evidência *a que* se destinam as diferentes atividades terciárias. Trata-se, agora, de determinar como é organizado o trabalho para a geração destas atividades.

Sob o argumento de que o processo de integração produtiva do setor informal transborda os limites do setor terciário – à medida em que unidades produtivas organizadas nos moldes capitalistas do assalariamento formal contratam não apenas serviços, mas também produção do setor informal –, Dedecca (1998: 07) propõe uma nova categorização das inserções no mercado de trabalho, que passaria a ser dividido em grupos:

²⁰ Por constituir-se de serviços prestados para viabilizar uma outra atividade econômica, este subsetor seria uma *proxy*, ainda que grosseira, dos chamados “serviços intermediários” (ou de apoio à produção), tal como apontados nos trabalhos de autores como Cohen & Zysman e Gershuny & Miles.

Quadro 2

Grupos de Inserção Ocupacional – Mercado de Trabalho

População em Idade Ativa		
Inativos de 10 anos e mais		
População Economicamente Ativa		
Desempregados		
Ocupados Agrícolas		
Ocupados Urbanos		
GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3
SETOR PÚBLICO	EMPREGADOR COM ATÉ 5 EMPREGADOS	EMPREGADO DOMÉSTICO
ESTATURÁRIOS + OUTRAS formas de contratação	EMPREGADOS C/C ATÉ 5 EMPREGADOS	TRABALHADOR SEM RENDIMENTOS
todos os setores de atividade	da indústria de transformação	TODOS OS SETORES
	dos SIUP	
SETOR PRIVADO	do terciário para empresas	Conta própria que trabalha em local fixo - loja etc
	do terciário para a comunidade	Conta própria que trabalha com equipamento
EMPREGADOR COM 5 + EMPREGADOS		automotivo
EMPREGADOS C/C 5 + EMPREGADOS	EMPREGADOS S/C ATÉ 5 EMPREGADOS	da construção civil
da indústria de transformação	da indústria de transformação	do terciário para pessoas
da construção civil	dos SIUP	
dos SIUP	do terciário para empresas	Conta própria - ambulante, que trabalha no próprio
do terciário para empresas	do terciário para a comunidade	domicílio ou em domicílio det. pelo empregador,
do terciário para comunidade		ou no domicílio do empregador e outros conta propr.
do terciário para pessoas	Conta própria que trabalha em local fixo - loja etc	todos os setores de atividade
	Conta própria que trabalha com equipamento	
EMPREGADOS S/C 5+ EMPREGADOS	automotivo	
da indústria de transformação	da indústria de transformação	EMPREGADOS C/C até 5 EMPREGADOS
da construção civil	dos SIUP	EMPREGADOS S/C até 5 EMPREGADOS
dos SIUP	do terciário para empresas	EMPREGADOR COM até 5 EMPREGADOS
do terciário para empresas	do terciário para comunidade	do terciário para pessoas
do terciário para comunidade		da construção civil
do terciário para pessoas		
outros ocupados / renda ignorada		

Fonte: Dedecca, 1998 (Versão modificada – Elaboração própria).

- o primeiro deles corresponderia às ocupações agrícolas (mercado de trabalho não urbano);
- o segundo, aqui tratado por *Grupo 1* (ou simplesmente “G1”), seria o grupo de ocupações urbanas pertencentes ao setor moderno / formal, do núcleo dinâmico da acumulação capitalista – onde há predominância das relações de trabalho nos moldes do assalariamento (aqui também são incluídos todos os trabalhadores do setor público);
- o terceiro, o *Grupo 2* (“G2”), corresponderia àquelas categorias de inserção ocupacional situadas no setor informal / tradicional porém articuladas produtivamente com o grupo anterior;
- o último, *Grupo 3* (“G3”), seria equivalente ao setor informal / tradicional (predomínio do trabalho organizado sob outras formas que não o assalariamento) na sua porção desarticulada com respeito a G1, relacionando-se com aquele somente através do circuito da renda.

O Quadro 2, acima, mostra como esta classificação das inserções ocupacionais serve-se também do esquema de classificação de atividades acima sugerido para o terciário:

Embora, como foi dito, esta classificação²¹ refira-se ao conjunto do mercado de trabalho, pretende-se aqui aplicá-la ao estudo do setor terciário somente. Um dos propósitos é identificar em que medida o setor de serviços encarna essa sua mais nova função, tal como sugerido acima, em sua porção tradicional (informal²² e precária).

Ainda que as observações apresentadas até aqui sugiram que as mudanças no processo de produção e acumulação de capital tenham feito ruir o conceito do dualismo aplicado ao mercado de trabalho, é preciso analisar a questão com rigor. De fato, se não se pode mais dizer que há um dualismo **estrito** na absorção de mão-de-obra urbana, não há

²¹ Este esquema de classificação das inserções ocupacionais já fora utilizado por outros autores (BALTAR, MONTAGNER & ROSANDISKI, 1999); entretanto, o formato aqui usado é ligeiramente modificado, tendo por base a forma com que Dedecca (1998) o apresenta.

²² É preciso salientar que entende-se aqui o *assalariamento* como a relação de trabalho fundada na aquisição de força de trabalho por parte de unidades de capital (empresas) que têm por objetivo central a geração de lucro, por oposição àqueles estabelecimentos cuja finalidade é, em última instância, prover os envolvidos no processo de trabalho com o necessário para a sua sobrevivência (DEDECCA, 1990: 20). Tal seria uma característica presente na forma de organizar a produção que aqui é classificada como informal (não assalariamento), nos grupos G2 e G3.

que se negar a sua existência, ainda que metamorfoseada. Ocorre que, dentro deste dualismo – mais especificamente no seu pólo precário e informal – surge uma nova dinâmica induzida pelas transformações advinda do núcleo de acumulação capitalista (formal), comprovando a proposição de Cacciamali (1983) segundo a qual o setor informal sofre alterações em sua composição e papel de acordo com a dinâmica da acumulação. Importa aqui poder apontar em que medida isso se verifica no terciário.

De posse destes dois instrumentos de análise (a classificação de atividades terciárias e a dos grupos de inserção ocupacional), é possível caracterizar com adequação o objeto que este estudo pretende observar. Através do uso simultâneo das duas classificações, pode-se propor um cruzamento de critérios, na forma matricial. O resultado será um conjunto de quadrantes que reúnem características específicas de atividade econômica e de organização do trabalho. Cada quadrante específico poderá ilustrar de modo conceitualmente preciso qual o tipo de serviço prestado e em que moldes de uso da força de trabalho. Essa representação matricial pode ser observada no Quadro 3, abaixo.

Quadro 3

Matriz de análise da absorção de mão-de-obra no setor terciário²³

Subsetores	Grupos de Atividades Não Agrícolas		
	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
	<i>Setor capitalista urbano</i>	<i>Setor não capitalista urbano articulado produtivamente</i>	<i>Setor não capitalista urbano não articulado produtivamente</i>
Terciário Comunidade	TC-G1	TC-G2	TC-G3
Terciário Empresas	TE-G1	TE-G2	TE-G3
Terciário Pessoas	TP-G1	(*)	TP-G3

Fonte: Elaboração própria, com base em Dedecca (1998: 13) e Montagner & Dedecca (1992: 09).

Nota (*): Quadrante / cruzamento não existente, por critério de construção.

Nessa matriz, cada quadrante particular pode chamar a atenção para um dos elementos do debate antes retratado. Dessa forma, uma expansão no número de ocupados no quadrante TC-G1 (serviços prestados à comunidade, em relações de assalariamento) poderia significar o reflexo de um aumento na oferta de serviços coletivos urbanos, quando da eventual implantação de uma política social inclusiva por parte do Estado. Um destaque

²³ No decorrer da análise feita adiante, foi incorporado um quadrante da matriz que envolve também parte do setor secundário (industrial), não contemplado dentro do Quadro 3. Para uma versão expandida da matriz, onde estão incluídas as atividades deste setor, ver Anexo Metodológico.

para o quadrante TE-G1 (serviços prestados às empresas, no setor formal) poderia ser associado a um crescimento dos serviços com perfil mais moderno, voltados ao apoio à produção, intensivos no uso e manipulação de informações.

Mais importante, porém, é dar destaque ao quadrante TE-G2 (serviços prestados às empresas, com a articulação produtiva do trabalho em bases informais). De fato, a investigação acerca do novo papel do setor de serviços na década de 1990, nos moldes da discussão até aqui feita, conduz ao exame desta porção do setor terciário, assim delimitada. Estas seriam as atividades em serviços que cumpririam o papel de rebaixar custos das empresas no contexto da sua reestruturação produtiva, justamente graças ao recurso às ocupações mais informais. Entender como se comportou esta porção do setor terciário, dentro de seu segmento tradicional, será crucial para as conclusões deste estudo, posto que o quadrante TE-G2 é o *locus* – o epicentro – da articulação produtiva da informalidade (essência do conceito de construção da categoria G2), a serviço das empresas (TE). Se G2 é o grupo da informalidade produtivamente funcional à dinâmica de acumulação, TE-G2 é o seu cerne, dado que toca a organização empresarial. Se G1 e G3 não são novidades para o mercado de trabalho (respectivamente: núcleo de empregos formais / assalariamento e núcleo informal / não assalariado), G2 é uma porção recentemente surgida, como foi exposto acima. O surgimento da informalidade articulada faz com que, na esfera produtiva, o dualismo seja revisto, dados os novos vínculos que possuem os dois pólos; quanto ao mercado de trabalho, não há mais o “espelho” da esfera produtiva, dado que a desregulamentação e o crescente desemprego fizeram surgir uma multiplicidade de situações ocupacionais as quais, por sua vez, permitem que o uso de mão-de-obra informal possa ser feito em atividades do núcleo dinâmico, rompendo a essência do dualismo – diga-se mais uma vez, no que diz respeito ao mercado de trabalho. Este passa, portanto, de *espelho* do dualismo produtivo, a *caleidoscópio* de inserções ocupacionais, tão variadas quanto heterogêneas (DEDECCA, 1996: 58). Por outro lado, observar o comportamento do quadrante TP-G3 (serviços prestados aos indivíduos, com uso de trabalho não assalariado / informal) permitirá verificar se há o crescimento do volume de ocupados em atividades tradicionalmente identificadas como precárias – e quais os termos desta precariedade.

É importante ressaltar: as classificações acima propostas têm por objetivo explicitar fenômenos relativos à absorção de mão-de-obra em atividades de serviços, vale dizer, são

pensadas em função do tipo de inserção ocupacional do trabalhador em atividades de serviços. A análise que se pretende aqui conduzir utilizando este ferramental tem por meta qualificar os termos em que se processou a terciarização das ocupações no Brasil na década de 1990.

Atingir esta meta significará verificar as **hipóteses** abaixo, adotadas como base para esta investigação:

- se o Estado não exerce de modo amplo a sua função de provedor de serviços à coletividade, é difícil imaginar que haja a expansão do número de ocupados nestas atividades (aqui encontradas no quadrante TC-G1)²⁴; ainda que a iniciativa privada possa se responsabilizar por estes serviços, em alguma medida, sua participação estará condicionada ao nível e evolução da renda da população, o que por sua vez se relaciona com a distribuição de renda e o crescimento econômico;
- se o crescimento econômico encontra-se restringido, os serviços com perfil mais moderno (em particular aqueles prestados ao produtor, justamente aqueles que apoiam atividades dos demais setores – com destaque para a indústria), não podem mostrar desempenho favorável – fato que deve ser perceptível em termos de absorção de mão-de-obra nestas atividades, aqui alocadas no quadrante TE-G1 (serviços prestados às empresas, usando o trabalho em moldes formais);
- o baixo nível de renda, por sua vez, impede que aquelas atividades de serviços mais tradicionais e informais (aqui classificadas no quadrante TP-G3) possam absorver crescente número de trabalhadores egressos dos demais setores de atividade, eventualmente amortecendo os efeitos do desemprego;
- o contexto de baixo dinamismo econômico, sem expectativas positivas quanto a investimentos²⁵ ou condições macroeconômicas que os favoreçam, leva as empresas a buscar expedientes de inovação organizacional, os quais se traduzem em formas de utilização da mão-de-obra em bases mais flexíveis e informais – para o que o setor de serviços às empresas coopera de modo central; logo, do ponto de vista ocupacional esse movimento deve se traduzir em aumento

²⁴ O mesmo raciocínio vale para a Administração Pública, também incluída no citado quadrante.

²⁵ Trata-se aqui de investimentos produtivos, sob a forma de capital fixo.

significativo das ocupações classificadas dentro do quadrante TE-G2, conforme a matriz analítica, acima.

Verificar a ocorrência destas hipóteses, por outro lado, será também equivalente a entender como se processou a absorção de mão-de-obra no setor terciário brasileiro no período proposto, objeto geral deste estudo.

Para analisar o comportamento do setor terciário e de seus segmentos específicos em destaque, serão usadas tabulações feitas com os microdados das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD), do IBGE, para os anos de 1990, 1992, 1993, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 e 2001²⁶, em função de quatro quesitos de análise fundamentais, a saber:

- frequências absolutas e relativas de ocupados (número de ocupações em cada situação, dentro do setor);
- rendimentos do trabalho principal (média e medida de dispersão / concentração para cada situação específica);
- tempo no trabalho principal (medido em anos);
- *ranking* de perfis sócio-ocupacionais.

A razão da opção pelo uso dos microdados da PNAD/IBGE prende-se a três questões fundamentais. A primeira delas diz respeito às possibilidades de manipulação dos dados; com efeito, a disponibilidade dos microdados para manuseio é o que permite propor a análise nos termos apresentados. Ainda que os dados dos Censos Demográficos também estejam disponíveis em igual formato, uma reclassificação de atividades e ocupações, associada a mudanças no teor do roteiro de questões básico das entrevistas domiciliares feitas pelo IBGE, tornaram extremamente problemática a comparação entre dados do Censo de 1981 e do Censo de 2000 – entre eles e entre o último e as PNADs (DEDECCA & ROSANDISKI, 2003: 14). Assim, embora as dimensões da amostra do Censo sejam muito maiores – levando a resultados mais seguros quando da manipulação dos dados – o uso deste fica extremamente comprometido para os propósitos deste estudo, que levam em

²⁶ A inclusão do ano de 2001 no estudo, em tese circunscrito à década de 1990, presta-se ao objetivo de apreender eventos mais recentes, particularmente aqueles possivelmente ligados à mudança na política macroeconômica ocorrida em 1999 (desvalorização cambial).

conta, de modo crucial, as classificações dos setores e subsetores de atividade econômica, o que também vale para os critérios de inserção ocupacional. A segunda razão liga-se à continuidade da pesquisa por quase todos os anos da década, permitindo um olhar mais claro que aquele correspondente às análises com apenas dois (ou poucos) pontos no tempo. Por último, cumpre indicar ainda que o fato de não terem sido utilizadas informações extraídas das bases de dados da RAIS/MTE (Relação Anual de Informações Sociais, conjunto de informações que os estabelecimentos empresariais prestam anualmente ao Ministério do Trabalho e Emprego, a respeito de seus empregados) deve-se ao recorte limitado do mercado de trabalho a que estes dados se referem, ou seja, apenas o emprego formal. Pelos motivos já apontados, o setor de serviços possui uma importante fração de ocupados fora da relação de assalariamento e do assalariamento regulado pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) ou estatutário. Logo, a opção pelos dados da PNAD faz-se necessária para abarcar também as ocupações informais do terciário, as quais merecem destaque na análise a ser realizada.

Já no que diz respeito aos quesitos de análise, pelo menos dois deles merecem ser pormenorizados. O quesito de rendimentos é mensurado a partir do conceito de “renda / hora”, isto é, a remuneração mensal declarada pelo indivíduo dividida pela carga horária apresentada para a semana – sendo esta última multiplicada por 4 para ser equivalente à carga horária de trabalho mensal. Partindo do conceito de renda / hora, é feita uma padronização da jornada de trabalho de 44 horas semanais, ou seja, o número obtido pela divisão anterior é multiplicado pelo número de horas de um mês de trabalho, com aquela jornada semanal. Conforme assinalado, para cada segmento ou porção do mercado de trabalho em serviços a ser analisada, é extraído um valor médio destes rendimentos e é também feito um cálculo destinado à inferência do grau de concentração / dispersão dos rendimentos do trabalho; trata-se do procedimento de dividir o 95º pelo 25º percentil da amostra. Cumpre ainda citar que foi utilizado, para a atualização dos valores, o IGP-DI (FGV), tendo como base suas médias anuais.

O outro quesito-chave é o do *ranking* sócio-ocupacional. O procedimento baseia-se numa abordagem desenvolvida por Dedecca (2001: 13), que estabelece uma hierarquia de classificatória de perfis sócio-ocupacionais, agrupando diferentes ocupações em níveis ordenados pelo seu melhor status perante o conjunto do mercado de trabalho: Direção e

Planejamento (Diretoria, Chefia e Planejamento), Execução (Qualificado, Semi-Qualificado e Não Qualificado), Serviços (Operacional, Não Operacional, Escritório e Serviços Gerais), Defesa e Segurança (Chefia e Operacional). O passo seguinte foi atribuir valores numéricos que refletissem o arranjo hierárquico proposto, associando valores mais altos (mais próximos de 100) a níveis hierárquicos superiores e valores mais baixos a níveis hierárquicos inferiores. O objetivo é ter um número sintético médio para avaliar cada fração do setor terciário que se deseje estudar, desde um ponto de vista da qualidade (hierárquica) das suas ocupações²⁷. O Quadro 4 pode melhor ilustrar o procedimento adotado para a composição deste *ranking*.

Quadro 4
Ranking Sócio-Ocupacional – Ocupações não Agrícolas – Valores Numéricos

Classificação	Ranking Numérico Ocupações não Agrícolas
Proprietário de Empresa	100
Diretoria - Setor Privado	100
Diretoria - Setor Público	100
Gerência	90
Chefia	90
Planejamento e Controle	80
Trabalhador Qualificado	70
Trabalhador Semi-Qualificado	60
Trabalhador Não Qualificado	50
Serviços Não Operacionais - Manuais	70
Serviços Não Operacionais - Administrativos	50
Escritório	60
Serviços Gerais	50
Emprego Doméstico	40
Não Declarados	Não se aplica
Aprendiz	60
Defesa e Segurança - Chefia	70
Defesa e Segurança - Operacional	60
Religiosos	Não se aplica

Fonte: Elaboração própria com base em Dedecca (2001: 12).

Um maior detalhamento maior acerca de cada um dos procedimentos aqui propostos encontra-se no apêndice metodológico, ao final deste trabalho.

²⁷ A adoção desta medida tem por objetivo avaliar, de modo sucinto, o perfil qualitativo das ocupações em serviços no período. Uma abordagem alternativa da questão corresponderia ao uso de medidas relativas à qualificação da mão-de-obra ocupada (perfil educacional do ocupado); entretanto, este parece ser um atributo mais ligado ao indivíduo que à ocupação em si, justamente o objeto da presente análise. Esta é a razão pela qual os quesitos ligados à educação não são aqui utilizados – nem como guia para atribuição de valores ao *ranking*. Este, ainda que arbitrário (qualquer outra medida equivalente o seria), apresenta-se, portanto, mais apropriado.

3. Mercado de trabalho no setor terciário brasileiro dos anos 90

3.1. Mais uma década perdida

Atendendo à preocupação exposta em item anterior, no sentido de melhor contextualizar a economia a ser analisada quanto à absorção de mão-de-obra no setor terciário, as observações a seguir procuram caracterizar brevemente a situação da economia e do mercado de trabalho brasileiro na última década.

À entrada do século XXI, parecia já ser suficientemente claro que as duas últimas décadas do século que terminava haviam representado, para o Brasil, uma inflexão no movimento de crescimento anterior.

Muito embora o acelerado processo de industrialização do país não tenha surtido os mesmos efeitos sociais que haviam sido observados em países centrais – constituição de mercado interno de massas, estruturação de um amplo sistema de proteção social, homogeneização dos perfis ocupacionais e distribuição menos desigual da renda –, o processo de industrialização por substituição de importações logrou propiciar ao país um elevado ritmo de crescimento econômico (CARDOSO DE MELLO & BELLUZZO, 1984: 143). O recurso ao pesado endividamento externo como meio de dar fôlego extra à industrialização planejada e também conduzida pelo Estado acabou por mostrar seu custo indesejado a partir do final da década de 1970.

Tabela 3
Médias da Taxa de Crescimento (%) Anual do PIB do Brasil - 1951-2000

Período	Média
1951-1960	6,93
1961-1970	4,87
1971-1980	8,12
1981-1990	1,57
1991-2000	2,65

FONTE: IBGE - Departamento de Contas Nacionais.

Depois de uma sucessão longa de períodos de forte crescimento econômico (Tabela 3), puxado pelo setor industrial, a década de 1980 viu impedidas as bases do *modus operandi* do crescimento verificado até ali, dado que a elevação dos recursos comprometidos com o pagamento dos serviços da dívida externa levaram ao estrangulamento do papel fomentador desempenhado pelo Estado brasileiro, além de ter gerado a necessidade de produzir superávites comerciais sistematicamente – em prejuízo do desempenho interno. O aumento sistemático das taxas de inflação foi reflexo direto dessa política de comércio exterior.

A transição para o governo democrático trazia consigo expectativas de correção de rota também na condução da política econômica do Brasil. Deste momento em diante, o controle da inflação toma a frente da agenda política; diferentes planos de estabilização são colocados em prática, sem contudo apresentar sucesso em prazo mais dilatado.

O advento da década de 1990 marca a “tardia” entrada do país na rota dos ventos neoliberais (MERCADANTE, 1997: 140). Se no âmbito dos países centrais a crise iniciada com os anos 80 fora o princípio do ataque ao *Welfare State* e às políticas macroeconômicas keynesianas, na América Latina este discurso se volta mais pesadamente à participação direta do Estado na economia – seja como produtor, seja como regulador. Rapidamente buscou-se associar à figura do Estado interventor ineficiência, corrupção e pesados custos sociais para seu funcionamento. Através de um argumento carregado de ideologia, afirmava-se a inevitabilidade da adoção de um leque de políticas que viesse a favorecer a eficiência e a competitividade, dada a nova “etapa” da economia mundial, agora globalizada. A estabilidade dos preços dependeria de maior exposição à concorrência forânea, a qual, além de poder modernizar o padrão de consumo local, poderia forçar a produção nacional a ser mais dinâmica. Para isso cooperariam as medidas de: eliminação / redução de barreiras não-tarifárias às importações; rebaixamento das tarifas aplicadas às mesmas importações; redução do grau de dispersão da estrutura tarifária; eliminação / redução de impostos sobre exportações. Um tal leque de medidas propiciaria a eliminação dos produtores nacionais mais débeis, o fortalecimento daqueles dotados de competitividade (por passarem a ter acesso ao mercado externo) e melhora nos padrões de consumo domésticos, estando aí lançadas as bases de um novo modelo de crescimento econômico, mais vigoroso e sustentável, sem incorrer nos “vícios” anteriores (ineficiência,

falta de competitividade internacional, atrelamento excessivo ao Estado, altos custos aos contribuintes e consumidores, etc.) (MOREIRA, 1999: 296). Adicionalmente, a revisão da regulamentação do trânsito de capitais (controle de movimentações financeiras, leis de remessas de lucros) permitiria que os investidores estrangeiros voltassem a se interessar pelo país, fazendo um aporte de recursos financeiros e produtivos. Este aporte de capital seria também beneficiário dos processos de privatização de empresas públicas, a serem assumidas pelo capital privado – nacional e forâneo –, trazendo mais eficiência e dinâmica competitiva aos serviços prestados ao conjunto da população. A mudança de modelo econômico que aconteceria a partir deste grande bloco de diretrizes, traria consigo também a recuperação do nível de emprego.

Um outro componente importante deste quadro entra em cena por ocasião do Plano Real, quando, como parte de uma estratégia de estabilização monetária, atrela-se o valor da moeda nacional ao dólar, do que resulta uma sensível apreciação cambial. Um importante ingresso de capital forâneo tornou possível esta estratégia, a qual se beneficiou de uma conjuntura específica de liquidez internacional.

Verificou-se uma forte elevação do coeficiente de importações, que saltou de cerca de 4,5% para 10% do PIB, para isso cooperando tanto compras de bens finais como de intermediários. Percebe-se um aumento na produtividade industrial, provocada por uma racionalização produtiva (COUTINHO, 1996: 230), onde os insumos importados – substituindo a produção local – passam a cumprir o papel de aumentar a eficiência. A crise mexicana de 1995 obriga as autoridades macroeconômicas a reverter *ad hoc* a baixa de certas tarifas de importação e, mais tarde, a praticar altas taxas de juros como meio de garantir as reservas internacionais que guarneciam a âncora cambial, cerne do Plano Real. A combinação de juros mais altos, câmbio valorizado e alta exposição comercial fez retrair o curto movimento de crescimento imediatamente anterior, aumentando ainda mais a pressão por reestruturação das empresas.

Conforme assinalou Bielschowsky (1999: 19), ocorre um mini-ciclo de investimentos industriais, focados principalmente na redução de custos e reposição de maquinário²⁸. Se a reestruturação não estava, portanto, essencialmente calçada em

²⁸ De acordo com o que sugere este autor, o ciclo de investimentos foi “mini” por conta de motivos ligados ao conceito keynesiano de eficiência marginal do capital. Assim, embora o maquinário importado tenha sido barateado pelo câmbio valorizado do período, as altas taxas de juros e a expectativa de pouco crescimento das

introdução de progresso técnico na produção, a mudança nas formas de uso da mão-de-obra certamente merece destaque neste momento (ROSANDISKI, 2002: 14). O ambiente de maior instabilidade sistêmica experimentado mundialmente após o final da década de 1970, como indicado no item anterior, levou as empresas a adotar novas condições de produção que lhes permitissem reagir melhor e mais rapidamente a choques externos. Integrando um movimento que já se fazia sentir em nível internacional, as empresas brasileiras vão buscar ajustar-se a condições de produção mais flexíveis; se esse processo de adaptação tem uma face técnica, onde a microeletrônica passa a ser cada vez intensamente utilizada, ele terá também a sua face relativa ao uso do trabalho. Técnicas de gestão da mão-de-obra como o *just-in-time*, *Kan Ban* e *CCQ* vão sendo disseminadas, como respostas organizacionais a requisitos de redução do tempo morto de trabalho e de adaptação flexível às mudanças fabris de linhas de produção e processos produtivos.

Se no processo de industrialização do país verificado até ali o mercado de trabalho deixava-se pautar pela relação de assalariamento padronizada no setor industrial (MONTAGNER & DEDECCA, 1992: 03) – onde a produção era organizada nas bases do *fordismo*²⁹ –, passava-se agora a outro *modus operandi* na acumulação de capital produtivo; a acumulação demandaria a flexibilidade da produção em termos de técnica material (equipamentos de produção capazes de alterar rapidamente o seu ritmo de produção e o tipo de produto), de tempo (ajustando o uso do trabalho às condições pontuais da demanda, por exemplo, através do uso do banco de horas), de número de trabalhadores (no mesmo sentido, usando expedientes de terceirização e contratos de trabalho temporários), em termos funcionais (requisito de polivalência do trabalhador) e da remuneração (modalidades de benefícios variáveis, não incorporáveis a salários) (SEGNINI, 1996: 609).

Conforme apontado por Cacciamali & Bezerra (1997: 22), neste mesmo processo de reestruturação, também integrava o leque de mudanças organizacionais o crescente apelo à subcontratação, tanto de mão-de-obra (para uso direto em atividades cujo ritmo seria

vendas no mercado interno diminuíram as intenções de investimento, particularmente nos setores de bens de capital (BIELSCHOWSKY, 1999: 67).

²⁹ O arranjo de produção fordista seria baseado na subdivisão extensiva do trabalho em tarefas elementares e repetitivas, tendo os trabalhadores conhecimento e atuação sempre limitados do conjunto processo produtivo, este seguindo quase sempre a lógica das linhas de montagem / produção. A este arranjo corresponderia um sistema de relações de trabalho que padronizaria o emprego em direção do assalariamento, nos termos de uma forte institucionalização da relação capital-trabalho. Produção e consumo em massa fecham o circuito do

extremamente variável, constituindo assim um importante expediente de redução de custos salariais fixos) quanto de atividades inteiras, fossem elas de apoio ao funcionamento das empresas (como no caso da limpeza e da manutenção) ou mesmo parte integrante do processo produtivo. Desse modo, a subcontratação (terceirização) seria uma das fontes da terciarização – das atividades econômicas e das ocupações³⁰.

Se esta reestruturação produtiva industrial apresentou-se razoavelmente bem sucedida para casos individuais ou setoriais específicos, certamente não foi capaz de impor novo ritmo de crescimento econômico sustentado, nem tampouco de gerar importante crescimento ao conjunto do setor secundário (Tabela 4) – especialmente em vista de taxas de crescimento de períodos anteriores – ainda que preservando sua participação na geração de valor agregado (Tabela 5). A desindustrialização de setores mais expostos à concorrência internacional (seja pela perda direta de mercados de bens de consumo final, seja pela destruição de elos da matriz industrial como decorrência de insumos e gêneros intermediários importados), acompanhada por significativa desnacionalização de empresas brasileiras, fez perceber um viés anti-produção na política econômica de estabilização (COUTINHO, BALTAR & CAMARGO, 1999: 70).

Tabela 4
Médias da Taxa de Crescimento (%) Anual do PIB e Setores - Brasil - 1971-2000

Período	PIB	Setor Primário	Setor Secundário	Setor Terciário
1971-1980	8,12	4,72	9,29	9,39
1981-1990	1,57	2,45	0,23	2,72
1991-2000	2,65	2,94	2,05	2,42

FONTE: SISBACEN / IBGE - Departamento de Contas Nacionais.

Nesse quadro de acirramento da competição inter-capitalista, a busca da flexibilidade das condições de produção vai levar as empresas a identificar o vigente sistema de relações de trabalho como um entrave ao seu ajuste, particularmente em termos

modelo (BURAWOY, 1990). Saliente-se que a relação de assalariamento padronizada jamais chegou a se tornar hegemônica no mercado de trabalho brasileiro.

³⁰ Eis um problema para os critérios de classificação nas estatísticas. Uma mesma atividade, antes exercida por um trabalhador diretamente contratado por uma empresa industrial, poderia ser contabilizada como uma ocupação do setor secundário; feita a substituição deste empregado por um outro, subcontratado (terceirizado), não raro, passa-se a contabilizar o mesmo posto de trabalho como “prestação de serviços” – sem que o tipo de trabalho realizado tenha sofrido alteração (SALERNO, 2001: 13). Tratar-se-ia, portanto, de uma “terciarização das estatísticas”, por vezes; este fenômeno é de difícil identificação, particularmente quando envolve em algum momento o trabalho informal, cujos dados disponíveis são mais escassos.

das regulamentações estabelecidas para padrões de jornada de trabalho, remuneração e duração do contrato de trabalho.

Tabela 5
Participação (%) dos setores no valor adicionado a preços básicos - 1990-1999

Setores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Primário	6,91	6,90	6,23	5,77	8,63	8,46	7,90	7,57	7,88	7,89
Secundário	33,03	32,04	31,23	31,77	35,06	34,47	32,95	33,50	32,89	33,85
Terciário	60,06	61,06	62,54	62,46	56,31	57,07	59,16	58,92	59,23	58,27
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: IBGE - Departamento de Contas Nacionais.

Obs.: Aqui foi considerado o subtotal do PIB, antes do dummy financeiro e dos impostos sobre produtos.

Portanto, a mudança nos padrões de uso da força de trabalho, incorporando novas técnicas de gestão, não se faria possível sem alterações no marco regulatório que lhe dizia respeito. Se no plano macroeconômico a linha de recomendações propunha abertura e desregulamentação, no tocante às relações capital-trabalho as propostas caminhavam no mesmo sentido, qual seja, aquele de remover o Estado da posição de definidor de regras para o mercado de trabalho. De fato, boa parte da ineficiência alocativa aí mostrada seria fruto do excesso de regulamentação (MINISTÉRIO DO TRABALHO, 1998), que provocaria um indesejado aumento nos custos de contratação e demissão, o que seria um forte estímulo à informalidade, além de minar a competitividade do país, em termos internacionais (encarecendo os produtos internamente também). Um mercado de trabalho mais livre e dinâmico seria, desse modo, uma das condições necessárias à retomada do crescimento, em bases sustentáveis. Com esse intuito, postularam-se reformas a serem instauradas na legislação trabalhista (MINISTÉRIO DO TRABALHO, 1998: 46): fortalecimento das negociações descentralizadas, contrato de trabalho por tempo determinado, flexibilização da jornada de trabalho, redução dos encargos sociais, contratos temporários, formas alternativas de trabalho cooperativado, fim da unicidade sindical, fim do imposto sindical obrigatório, etc. Um importante pacote de medidas seria efetivamente adotado neste sentido após 1994 (KREIN, 1999: 265), sem, no entanto, produzir o dinamismo sugerido, ao menos durante a década aqui retratada – assim o sugerem os dados acima expostos.

Estas medidas provocaram sensível impacto nas formas de contratação do trabalho, verificando-se um importante decréscimo dos ocupados com carteira em

estabelecimentos de maior porte (Tabela 6). Aumenta também a participação de autônomos e de indivíduos que trabalham por conta própria, além do considerável volume que adquire o emprego doméstico. Chama também a atenção a absorção de mão-de-obra em estabelecimentos de pequeno porte (com até cinco funcionários), com e sem carteira de trabalho assinada, o que parece sugerir que micro e pequenas empresas têm se tornado refúgio de trabalhadores egressos de empreendimentos de maior tamanho. O emprego público cresce em termos absolutos, mas perde em termos de participação no volume total de ocupados. Estas mudanças sinalizam uma crescente heterogeneidade nos tipos de inserção ocupacional, certamente abrindo caminho a usos mais flexíveis da mão-de-obra no país.

Tabela 6
Variação anual média e participação (%) das categorias ocupacionais - Brasil - 1992-2001.

Categorias Ocupacionais	1992		2001		Var. Média
	N	%	N	%	
setor agrícola	10.113.810	15,4	8.831.713	11,1	-1,5
domestica	4.341.414	6,6	5.891.227	7,4	3,5
sem rendimento	6.247.580	9,5	4.814.993	6,0	-2,9
cp loja, oficina, etc ou veículo autom	3.600.595	5,5	4.958.192	6,2	3,6
outros autônomos	5.905.282	9,0	7.760.125	9,7	3,1
empregados em estab ate 5 s/ cart	3.179.912	4,8	4.562.715	5,7	4,1
empregados em estab ate 5 c/ cart	1.490.220	2,3	2.394.632	3,0	5,4
empregados em estab mais 5 s/ cart	2.936.298	4,5	4.532.054	5,7	4,9
empregados em estab mais 5 c/ cart	13.795.874	21,0	16.856.047	21,2	2,3
empregador (sem decl tam)	1.783.397	2,7	2.693.997	3,4	4,7
emprego publico	7.455.410	11,4	8.337.729	10,5	1,3

Fonte: PNADs - IBGE. Elaboração Própria.

Obs.: Optou-se aqui que pelo uso dos dados referentes a 1992 por conta da inclusão de percentuais da PEA, uma vez que o tratamento das informações a respeito da mesma na PNAD de 1990 impede sua comparação direta com 2001. Além disso, a base de dados daquele ano não dispunha ainda da variável "setor do emprego", aqui usada para definir o emprego público.

Numa década de forte redução no ritmo de crescimento do setor industrial, nota-se que o setor de serviços sofre uma queda em seu ritmo de crescimento bem menos pronunciada – ainda que as participações dos setores na agregação de valor ao PIB tenha permanecido inalterada. Esta configuração das taxas de crescimento do produto destes setores poderia sugerir, à primeira vista, a possibilidade de imputar ao terciário uma de suas funções anteriormente apontadas: a de absorvedor de mão-de-obra em conjunturas de baixo crescimento e / ou de fraco desempenho dos demais setores econômicos. Um olhar sobre

dados do mercado de trabalho brasileiro no período não permite dar respaldo a este tipo de conclusão, conforme se pode observar na Tabela 7, abaixo.

Desde logo, cumpre notar que o ritmo de criação de ocupações urbanas esteve longe de se revelar capaz de acomodar o aumento da PEA; o brutal crescimento do número de indivíduos na condição de desemprego aberto demonstra claramente este fato. Neste sentido, a débil criação de postos de trabalho no setor industrial chama a atenção, em contraste com os números do setor de serviços; a perda de participação das ocupações industriais no total de ocupados contrasta com o aumento da proporção das ocupações em serviços. Por outro lado, apesar do crescimento do número de ocupados no terciário, o vigoroso aumento do desemprego ofusca seu desempenho e põe em causa seu possível papel de acomodação ocupacional (amortecedor). Assim sendo, se do ponto de vista do crescimento do produto, o novo modelo econômico não se traduziu em resultados mais desejáveis, em princípio, tampouco teve sucesso em garantir uma situação mais confortável no mercado de trabalho – em particular, na indústria³¹. A desvalorização cambial, ocorrida em 1999, parece não ter provocado alterações significativas neste quadro, dando a entender que o viés anti-produção pode ter raízes difíceis de remover, mesmo que sem o câmbio valorizado.

Tabela 7
Taxas médias de variação anual - Mercado de trabalho do Brasil - 1990-2001.

	1990	1992		2001		Var. Média
	N	N	%	N	%	
Setor Primário	13.998.139	14.885.952	22,6	12.218.230	15,3	-1,2
Setor Secundário	12.962.021	13.076.399	19,8	14.871.916	18,7	1,3
Setor Terciário	32.471.063	32.957.764	50,0	44.263.711	55,6	2,9
Outras Atividades	242.421	309.312	0,5	305.012	0,4	2,1
Ocupados	-	61.229.427	92,8	71.658.869	90,0	1,8
Desempr Aberto	-	4.748.144	7,2	8.006.272	10,0	6,0
PEA	-	65.977.571	100,0	79.665.141	100,0	2,1
inativos	-	47.247.880	-	58.004.798	-	2,3
até 10 anos	32.485.725	32.152.307	-	31.682.578	-	-0,2
População	141.580.018	145.377.758	-	169.352.517	-	1,6

Fonte: PNADs - IBGE. Elaboração Própria.

Obs.: A mudança na metodologia da PNAD impede que se faça a comparação direta de alguns dados do ano de 1990 com os demais. Logo, a variação calculada para os setores de atividade refere-se a 1990-2001; para as situações de ocupação, desemprego e inatividade (e portanto para a PEA) a variação refere-se a 1992-2001.

Adicionalmente, convém comentar que, enquanto se observa uma relativa estabilidade na participação dos setores industrial e de serviços na geração de riquezas, a participação relativa de ambos no total das ocupações é contrastante (Tabelas 5 e 7), podendo-se falar em terciarização do trabalho, no período. Se isso é condizente com o aumento de produtividade da indústria, poder-se-ia suspeitar que a terciarização das ocupações em curso seria tipicamente relacionada à acomodação de contingentes (função de amortecedor do desemprego), particularmente em face do grande aumento do emprego doméstico (classificado como prestação de serviços) e do pouco avanço na sua taxa de crescimento (produção). Ressalva feita à terciarização das estatísticas acima mencionada, este tipo de constatação – a ser confirmada em análise mais detalhada, adiante – deporia contra os resultados esperados do novo modelo econômico e da reestruturação produtiva observada.

De qualquer modo, a diminuição da participação dos assalariados enquanto posição na ocupação, a redução do emprego com carteira (em estabelecimentos de maior porte) e o expressivo aumento do desemprego levam à conclusão de que o mercado de trabalho brasileiro nos anos 90 passou por um forte estreitamento (BALTA, 2003: 34).

Cabe aqui indicar ainda um fato que parece relacionar intimamente o referido desempenho econômico (e suas bases) com o aquilo se observou com respeito ao mercado de trabalho. A Tabela 8 (a seguir) mostra ter-se verificado, na década passada, uma redução na participação dos rendimentos do trabalho entre os componentes da renda nacional; esse fato faz indicar que, dado o processo de reestruturação produtiva e de bases institucionais da economia nacional, o balanço geral mostrou-se francamente desfavorável aos trabalhadores.

Este item teve por objetivo traçar um panorama geral do mercado de trabalho brasileiro, bem como da realidade macroeconômica à qual ele está vinculado, no período estudado. O papel efetivamente desempenhado pelo setor de serviços na absorção de mão-de-obra terá de ser analisado enquanto elemento desta realidade mais abrangente, vale dizer: um mercado de trabalho estreitado, menos regulado, mais heterogêneo; um macroambiente de baixo crescimento econômico (especialmente nas atividades industriais),

³¹ Apesar da preocupação central deste estudo situar-se no âmbito das ocupações urbanas, cabe apontar que as atividades do setor primário mostraram-se francamente avessas à absorção de mão-de-obra no período, como pode atestar sua taxa de variação média negativa, no período.

alta exposição à competição externa, com forte pressões por redução de custos por parte das empresas – estas interessadas num uso da força de trabalho em moldes flexíveis.

Tabela 8
Participação (%) dos Componentes do PIB Brasileiro - Ótica da Renda - 1990-2000.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Remuneração dos empregados	45,37	41,65	43,54	45,14	40,11	38,27	38,54	37,46	38,86	38,17	37,88
1.1. Salários	36,39	32,01	34,63	35,91	31,98	29,62	28,80	27,79	28,14	27,25	26,51
1.2. Contribuições sociais totais	8,98	9,64	8,91	9,23	8,13	8,65	9,74	9,67	10,73	10,93	11,37
2. Rendimento de autônomos (rendimento misto)	6,92	7,01	6,25	6,31	5,71	5,90	5,69	5,58	5,59	5,28	5,09
3. Excedente operacional bruto	32,56	38,49	38,03	35,38	38,40	40,27	40,97	42,77	41,57	40,50	40,53
4. Impostos líquidos de subsídios sobre a produção e importação	15,15	12,85	12,18	13,18	15,78	15,56	14,80	14,19	13,98	16,06	16,50
Produto Interno Bruto	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: IBGE - Departamento de Contas Nacionais.

Tais advertências se justificam pelo fato de que boa parte das teorias que se prestam a explicar o desenvolvimento das atividades de serviços o fazem tendo em vista o crescimento econômico. O objeto deste estudo, porém, situa-se num contexto amplamente diverso: não apenas o crescimento econômico é restringido, como também mudanças econômicas profundas jogam mesmo contra o desenvolvimento de muitas atividades produtivas no país. Portanto, é essencial ter em mente não apenas o que existe de específico nas estruturas da economia nacional em questão – o subdesenvolvimento industrializado – e que não é contemplado por teorias generalistas, como também os fatores que dizem respeito à conjuntura recente e às políticas macroeconômicas vigentes – de cunho liberal. É nesse contexto que se indaga qual o papel do setor terciário na absorção de mão-de-obra.

3.2. Análise do setor terciário no período

De acordo com o que foi dito acerca do mercado de trabalho brasileiro da década de 1990, o ajuste às novas condições de concorrência levou a uma forte reestruturação produtiva na indústria; seu crescimento pífio, comparado com um crescimento um pouco maior do setor terciário teria trazido à ordem do dia um debate acerca das possibilidades de absorção, neste último setor, dos trabalhadores egressos de ocupações da manufatura. O aumento da participação das ocupações em serviços como percentual da PEA seria um ponto de apoio à visão de que aí se desenharia uma alternativa importante de criação de oportunidades de trabalho. Porém, o expressivo aumento da taxa de desemprego aberto não permitiu tirar conclusões que caminhassem nesta direção. Por outro lado, a participação praticamente constante (ou até declinante) do terciário na agregação de valor ao PIB leva a questionar a qualidade das ocupações aí surgidas, mesmo enquanto abrigo do crescente desemprego.

Com relação a este assunto, alguns autores (PERO, 1995; AMADEO & NERI, 1997) sustentam que o processo de abertura e estabilização econômica do início da década de 1990 não teria provocado um efeito deletério sobre as ocupações do terciário; porém fazem a ressalva de que o desemprego industrial poderia induzir a isso prospectivamente, uma vez que sua análise cobriria apenas os primeiros anos da referida década.

Grosso modo, a linha de argumentação que sustenta esta avaliação positiva (ou reticente) do papel do terciário na absorção de mão-de-obra no período baseia-se em características supostamente estruturais do setor de serviços, em particular o brasileiro. A conclusão essencial é que o alto grau de informalidade enquanto forma de uso do trabalho no terciário não pode ser tomado como indício de precariedade, pelos seguintes motivos (PERO, 1995: 20; AMADEO & NERI, 1997: 04):

- haveria indivíduos francamente avessos à relação de assalariamento (predisposição à independência e maior liberdade em definir suas próprias condições de trabalho);

- o setor de serviços é intrinsecamente o *locus* dos pequenos negócios, dado que os requisitos de capital são baixos – como também a qualificação exigida para a realização de muitas das atividades – e também o são as barreiras à entrada nos mercados destas atividades;
- pequenos negócios são de difícil fiscalização por parte das autoridades, logo, é muito fácil que a necessidade de operar com baixos custos (devido às baixas barreiras à entrada) se traduza em informalidade dos vínculos empregatícios, além de resultar numa recorrente inserção ocupacional dos autônomos;
- o precário sistema de seguridade social brasileiro seria outro estímulo à fuga do vínculo empregatício formal, inclusive por iniciativa dos empregados que negociariam com seus patrões a troca do emprego formal por maiores salários; por outro lado, o baixo risco de flagrante por parte da fiscalização reforçaria este comportamento.

Nos termos desta linha de análise, *terciarização* das ocupações e *informalização* das inserções ocupacionais teriam uma evolução proporcional; mas *informalização* e *precarização* não teriam qualquer relação direta. Não surpreende, desse modo, que estes autores não interpretem o movimento específico de terciarização das ocupações no mercado de trabalho brasileiro dos anos 90 como sendo negativo para os trabalhadores. A única ressalva feita diria respeito à menor participação de posições gerenciais³² no terciário (em comparação com a indústria) e à questionável capacidade futura de absorver trabalhadores que perdessem seus vínculos de emprego da indústria. Em suma, estes autores indicam que o aumento da informalidade seria o único possível indício de precariedade no recente movimento de terciarização das ocupações, inclusive porque seria detectável até mesmo um aumento dos rendimentos³³ dos ocupados em serviços (AMADEO & NERI, 1997: 09). O arremate da avaliação é visivelmente otimista, ao se adicionar o argumento de que ainda que os serviços não pudessem reter quantidades crescentes de desempregados da indústria, esta última estaria a um passo de se engajar num movimento de crescimento, devido ao sucesso de sua reestruturação. Os aumentos de produtividade obtidos como consequência

³² A verificação deste tipo de ocorrência será aqui feita através do uso dos números do *ranking* sócio-ocupacional, conforme indicado no item metodológico.

do uso de novas técnicas de produção fariam com que a maior competitividade da indústria nacional gerasse nova dinâmica de crescimento, desta vez em bases sustentáveis e longe das ineficiências alocativas trazidas pela intervenção do Estado na economia (AMADEO, 1998: 11). Uma retomada do crescimento do emprego industrial ou, pelo menos, uma importante diminuição do desemprego gerado pela racionalização produtiva haveria de se verificar em breve, especialmente se políticas públicas favorecerem a qualificação dos trabalhadores, agora destinados à inserção numa fase onde a produção é mais intensiva em conhecimento que em atividades manuais (CAMARGO & NERI, 1999: 35).

A visão acerca dos resultados da reestruturação produtiva para o mercado de trabalho não é unívoca. De acordo com outro tipo de avaliação (SABÓIA, 1998: 02; MATTOSO, 1999: 05), dado que as taxas de formação bruta de capital fixo dos anos 90 mostraram-se baixas, é pouco provável que as mudanças nos processos produtivos tenham se dado por aportes consideráveis de investimento. As evidências indicariam que as melhoras na produtividade deram-se por conta de mudanças nas formas de uso do trabalho e substituição de componentes nacionais por similares importados – o desemprego industrial e a polivalência forçada do trabalhador da indústria, uma maior dependência do exterior para a produção doméstica (com tendência ao desequilíbrio das contas externas nacionais) e o baixo dinamismo econômico seriam os principais resultados do grupo de políticas adotado. Na prática, trata-se de um desmonte de elos da estrutura industrial, que pode levar a quebras da cadeia de produção que não serão facilmente reconstruídos (quebra estrutural). Isso significa que, mesmo com a volta do crescimento, boa parte das ocupações industriais podem não ser recompostas, mesmo em número diminuído, dado que a partes do processo de produção podem ter se deslocado para o exterior. Com efeito, esse movimento é coerente com a mudança das estratégias de atuação das empresas transnacionais que, nos últimos anos, têm passado a ditar os rumos do comércio internacional por conta dos volumes crescentes de compras e vendas intra-firma, no que se convencionou chamar de *global sourcing* (CHESNAIS, 1996: 64). Assim sendo, o caráter da absorção de mão-de-obra dos serviços volta ao centro da questão.

³³ Com base nos dados da PME-IBGE, para o período de 1982-1996 (AMADEO & NERI, 1997) e 1990-1998 (CAMARGO & NERI, 1999).

Tabela 9

Participação de setores e subsetores nas ocupações não agrícolas – Brasil – 1990-2001.

	1990		1992		1993		1995		1996		1997		1998		1999		2001	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Setor Secundário	13.420.222		13.076.399	19,8	13.564.887	20,3	13.411.109	19,1	13.281.730	19,1	13.639.409	19,0	13.836.782	18,9	13.645.256	18,1	14.871.916	18,7
Ind. Transformação	9.294.373		8.625.859	13,1	8.788.126	13,1	8.765.570	12,5	8.586.624	12,3	8.686.805	12,1	8.437.479	11,5	8.467.583	11,2	9.514.746	11,9
Ind. Construção	3.667.648		3.851.522	5,8	4.137.970	6,2	4.057.920	5,8	4.141.057	6,0	4.393.454	6,1	4.781.647	6,5	4.623.004	6,1	4.769.076	6,0
SIUP	458.201		599.018	0,9	638.791	1,0	587.619	0,8	554.049	0,8	559.150	0,8	617.656	0,8	554.669	0,7	588.094	0,7
Setor Terciário	32.012.862		32.957.764	50,0	33.951.322	50,7	37.279.610	53,2	37.382.086	53,7	38.180.020	53,3	38.965.425	53,2	39.881.288	52,8	44.263.711	55,6
Terciário - Comunidade	8.176.094		8.388.236	12,7	8.560.034	12,8	9.201.343	13,1	9.444.690	13,6	9.437.146	13,2	9.887.338	13,5	10.030.257	13,3	11.004.352	13,8
Terciário - Empresas	6.298.096		6.003.622	9,1	6.144.740	9,2	6.736.173	9,6	6.968.323	10,0	7.202.870	10,1	7.428.685	10,1	7.699.889	10,2	8.935.352	11,2
Terciário - Pessoas	17.538.672		18.565.906	28,1	19.246.548	28,7	21.342.094	30,5	20.969.073	30,1	21.540.004	30,1	21.649.402	29,5	22.151.142	29,4	24.324.007	30,5
Outras Atividades	242.421		309.312	0,5	250.784	0,4	257.498	0,4	268.433	0,4	280.095	0,4	346.003	0,5	350.079	0,5	305.012	0,4
Desempregados	-		4.748.144	7,2	4.554.012	6,8	4.668.839	6,7	5.283.789	7,6	6.060.254	8,5	7.145.095	9,7	7.865.553	10,4	8.006.272	10,0
PEA	-		65.977.571	100,0	66.944.596	100,0	70.055.469	100,0	69.584.032	100,0	71.636.971	100,0	73.284.866	100,0	75.470.053	100,0	79.665.141	100,0
Inativos	-		47.247.880	-	48.686.378	-	50.509.616	-	53.748.593	-	53.409.021	-	54.405.116	-	54.582.275	-	58.004.798	-
Até 10 anos	32.485.725		32.152.307	-	31.958.422	-	31.322.340	-	30.647.249	-	31.046.079	-	30.499.525	-	30.240.681	-	31.682.578	-

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Obs.: Mudanças realizadas pelo IBGE no questionário da PNAD em 1992 tornam a medida do desemprego em 1990 incompatível com os demais anos, razão pela qual aqui não é feito o cálculo de participação (%) para este ano.

Nos termos em que foi segmentado o setor de serviços na presente análise, o crescimento de certas categorias de classificação internas ao setor pode qualificar os termos em que aí se processou a absorção de mão-de-obra. As Tabelas 9 a 12 mostram um retrato geral do mercado de trabalho (ocupações não agrícolas) do país no período 1990-2001; mais adiante, o setor de serviços será investigado com maior detalhamento.

Nota-se uma queda na participação do setor industrial como percentual da PEA (Tabela 9), ainda que não haja erosão no número de postos de trabalho, em termos líquidos, ao final do período. A queda na participação do secundário é forçada pela indústria de transformação e pelos SIUP, dado que a construção civil vê discretamente aumentada a sua participação. O número de ocupados em serviços é crescente, na ordem de cerca de 5 pontos percentuais de aumento na participação entre os economicamente ativos. Entre os subsetores, TC e TE têm uma progressão similar nas suas participações (1% adicional), o que indica que TC criou ocupações em número maior que TE, dado o peso maior do anterior, dentro do setor de serviços. É, porém, TP o subsetor que apresenta maior crescimento relativo (mais de 2% da PEA), o que significa que a maior parte das novas ocupações em serviços localizam-se dentro deste subsetor, que responde por mais da metade dos ocupados no terciário. Isso implica dizer que, se por um lado não se verificou uma retomada do emprego industrial até o final da década, a absorção de mão-de-obra em serviços deu-se, em larga medida, em serviços pessoais. De qualquer forma, a criação de ocupações no terciário deu-se ao lado de uma forte expansão da taxa de desemprego aberto, que salta de cerca de 7% para 10% – de longe, este é o movimento de maior intensidade retratado pelos números. Isso se apresenta como reflexo do crescimento econômico verificado na última década; cabe ainda chamar a atenção para o fato de o ponto inicial da série, 1990, já era um ano de baixa atividade econômica, o que torna o desempenho dos anos seguintes ainda mais preocupante.

Em termos de rendimentos (Tabela 10), antes de mais nada cabe dizer que todos os setores e subsetores mostram trajetória de queda, o que é coerente com a observação anteriormente feita de que os rendimentos do trabalho, durante a década de 1990, mostram progressiva queda de participação no PIB brasileiro – o qual, como visto, não evoluiu de modo robusto no mesmo período.

Tabela 10
Médias e medidas de concentração dos rendimentos do trabalho
Setores e subsetores nas ocupações não agrícolas – Brasil – 1990-2001.

	1990		1992		1993		1995		1996		1997		1998		1999		2001	
	Média	Medida Concentr																
Setor Secundário	941,50	10,2	919,57	9,6	869,61	10,4	815,66	9,6	807,00	9,4	772,72	9,0	754,08	10,2	646,06	10,2	595,06	8,0
Ind. Transformação	988,82	11,2	1.001,89	10,0	962,10	10,4	875,71	10,6	857,28	10,2	829,25	9,9	820,75	11,2	703,61	11,2	658,72	9,0
Ind. Construção	741,09	6,7	640,61	5,6	590,13	6,2	635,08	6,4	657,74	6,6	612,45	5,8	594,76	6,7	500,69	6,7	442,90	5,6
SIUP	1.586,65	8,6	1.529,79	13,9	1.410,33	15,0	1.167,85	15,3	1.140,17	12,2	1.154,58	14,2	1.079,04	8,6	981,43	8,6	801,66	11,7
Setor Terciário	1.083,02	16,0	931,40	12,0	916,67	13,6	879,15	14,4	946,84	14,4	904,93	14,3	886,17	16,0	796,34	16,0	716,13	11,9
Terciário - Comunidade	1.446,94	14,1	1.214,67	10,0	1.223,53	11,7	1.199,79	12,0	1.276,35	12,5	1.231,35	11,5	1.247,97	14,1	1.139,19	14,1	1.046,52	10,7
Terciário - Empresas	1.637,96	14,0	1.520,31	12,9	1.546,28	14,7	1.384,39	13,5	1.424,31	13,1	1.408,47	13,6	1.318,26	14,0	1.191,20	14,0	1.040,64	12,4
Terciário - Pessoas	703,01	11,5	613,91	9,6	580,06	10,1	582,68	10,8	640,62	11,1	594,22	10,5	573,30	11,5	505,57	11,5	449,16	8,0
Outras Atividades	629,12	10,8	667,28	14,0	682,83	11,0	457,98	10,0	858,32	17,0	537,25	16,5	636,08	10,8	427,64	10,8	426,85	11,3

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Pode-se observar também que os rendimentos médios da indústria apresentam-se, de fato, inferiores àqueles da média do setor de serviços – ainda que certamente menos desigualmente distribuídos; entretanto, quando se desmembra o setor secundário em indústrias da transformação, SIUP e indústria da construção, nota-se uma clara disparidade entre estes subsetores: os rendimentos da indústria de transformação, em boa parte da década, revelam-se muito próximos à média dos serviços, sendo até superiores a esta em 1992-3. A forte queda nos rendimentos dos ocupados na indústria de transformação faz-se acompanhar de uma redução sustentada na medida de desigualdade destes mesmos rendimentos, sugerindo que a redução do volume de ocupações no setor teria provocado um nivelamento dos rendimentos em direção a valores substancialmente inferiores. Na construção civil, os rendimentos são os mais baixos (equivalentes aos de serviços pessoais, TP) e menos desiguais. O comportamento dos rendimentos do trabalho nos SIUP chama atenção pela violência de sua trajetória de queda, sem que isso se faça acompanhar de uma redução na desigualdade da sua distribuição, a maior do secundário. Convém lembrar que muitos destes serviços passaram, durante a década estudada, por um processo de privatização e reestruturação administrativa; as pressões por racionalização nos moldes de um negócio privado, somada a uma maior variedade de inserções ocupacionais (já que a contratação não mais envolve a esfera do setor público) pode estar relacionada ao observado.

No setor terciário, o balanço da evolução dos valores médios aponta a queda, mas sem a tendência inequivocamente baixista observada na indústria; as flutuações ocorrem, porém sem jamais repor as perdas de renda. A medida usada para apreciar a distância entre os maiores e menores rendimentos mostra que o setor é claramente mais desigual que aquele manufatureiro, em todos os seus subsetores, quase sem exceções; apesar disso, cada subsetor mostra seu padrão particular de comportamento quanto aos rendimentos. Nos serviços à comunidade (TC), os rendimentos seguem o comportamento do setor, com a flutuação dentro da tendência geral de queda; mostram-se, porém, menos desigualmente distribuídos do que sugerem os números para o conjunto do setor e, principalmente, para os serviços prestados às empresas (TE).

Tabela 11

Número de anos no trabalho - Setores e subsetores nas ocupações não agrícolas – Brasil – 1990-2001.

	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
Setor Secundário	5,2	5,5	5,6	5,8	5,9	5,9	6,0	6,0	5,9
Indústria da Transformação	5,1	5,3	5,3	5,4	5,4	5,3	5,6	5,5	5,4
Indústria da Construção	4,9	5,4	5,6	6,3	6,4	6,5	6,2	6,6	6,8
SIUP	10,0	9,3	8,9	9,4	9,4	9,1	8,7	8,7	8,3
Setor Terciário	5,9	6,0	6,1	6,0	6,2	6,2	6,2	6,3	6,3
Terciário - Comunidade	7,7	7,9	8,0	8,0	8,1	8,1	8,1	8,4	8,5
Terciário - Empresas	5,9	6,2	6,4	6,3	6,3	6,2	6,1	6,3	5,9
Terciário - Pessoas	5,1	5,1	5,2	5,1	5,3	5,3	5,4	5,4	5,4
Outras Atividades	6,6	5,3	5,6	5,4	5,6	5,3	5,9	5,5	5,4

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Tabela 12

Ranking sócio-ocupacional - Setores e subsetores nas ocupações não agrícolas – Brasil – 1990-2001.

	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
Setor Secundário	61,8	61,7	61,5	61,8	61,6	61,3	61,2	61,2	61,3
Ind. Transformação	62,7	63,0	63,0	63,2	63,1	62,8	63,2	63,0	63,0
Ind. Construção	59,6	59,0	58,7	59,2	58,8	58,4	57,9	58,2	58,2
SIUP	61,5	60,6	60,3	59,6	59,8	60,7	59,7	60,8	59,7
Setor Terciário	59,3	58,9	58,9	58,9	59,1	59,1	59,3	59,3	59,3
Terciário - Comunidade	67,2	66,4	66,6	66,8	67,2	67,0	67,3	67,3	67,2
Terciário - Empresas	63,1	62,7	63,3	63,1	62,9	63,3	63,2	63,4	63,3
Terciário - Pessoas	54,6	54,5	54,3	54,3	54,4	54,3	54,6	54,5	54,5
Outras Atividades	50,5	54,6	52,9	51,8	55,7	52,9	53,5	52,1	53,8

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Cabe lembrar que em TC situa-se a grande massa de funcionários públicos nos três níveis de governo (nas áreas de ensino, saúde e administração pública, principalmente), o que parece indicar que o tipo de relação de emprego leva a menores dispersões de rendimentos. Numa direção bastante distinta vão os números do subsetor TE. Após um período de flutuação, os valores médios mostram clara tendência à queda, de 1996 até o final da série; por outro lado, este é o subsetor que exhibe maior desigualdade relativa de rendas, puxando para cima os valores para o conjunto do terciário. No TP, embora também seja observada uma importante queda dos rendimentos médios a partir de 1996, o que chama a atenção são seus valores absolutos, os mais baixos do setor – quase sempre mais baixos até que aqueles da construção civil. Isto é particularmente preocupante à medida que se sabe que este subsetor responde pela maioria dos ocupados em serviços e que foi nele que se verificou o maior número de ocupações novas na década estudada.

Esse peso particularmente grande do TP, bem como o seu perfil de rendimentos, não são, de fato, uma novidade dos anos 90. Os números referentes à evolução histórica do terciário brasileiro sugerem uma participação continuada e importante deste subsetor, com destaque particular para os serviços domésticos (ALMEIDA & SILVA, 1973: 145). Há que se destacar, porém, que estudos anteriores chamavam atenção para a importância crescente das demais atividades em serviços, com destaque para a administração pública e os serviços à coletividade urbanos (serviços sociais); os serviços associados ao perfil tradicional e precário (informal) do terciário teriam, por oposição, uma tendência declinante na sua participação no setor (ALMEIDA & SILVA, 1973: 166). Como foi visto, a década passada vem mostrar uma situação exatamente inversa. Chama-se a atenção para a inflexão do comportamento da administração pública neste aspecto.

Com efeito, os ares de mudança no modelo econômico afetaram pesadamente o setor público neste período, particularmente em comparação com o que se observou na década de 1980 (PESSOA, 1999: 02). Trabalhos anteriores parecem esboçar uma certa unanimidade acerca do papel do Estado como “empregador de última instância” na década de 1980, particularmente em face de um ambiente macroeconômico onde as ocupações não agrícolas mostravam-se estagnadas ou com baixo crescimento.

Diferentes motivos teriam levado o Estado brasileiro a adotar esse padrão de ação; autores apontam como fatores determinantes do crescimento do emprego público: o

crescimento populacional e urbano, o aumento de demandas resultantes da deterioração das condições econômicas na década, o aumento de demandas sociais associados ao processo de redemocratização (na segunda metade da década) (HENRIQUE, 1999: 139), necessidade de legitimação política do regime militar (para controlar a transição política), mecanismo de compensação para atenuar os impactos da crise e manter a fidelidade dos grupos políticos regionalizados, ou ainda a contrapartida da inexistência de políticas trabalhistas ativas e das limitações do sistema de proteção para os desempregados, principalmente nas esferas estadual e municipal do governo, e nas regiões mais pobres (PESSOA, 2001: 03). De qualquer modo, num momento onde o crescimento econômico mostrava-se prostrado, o emprego público respondeu por um movimento de defesa do emprego formal urbano no Brasil, adotando mesmo um caráter anti-cíclico no período 1981-1984, não obstante uma perceptível queda no nível das remunerações. Na década de 1990, porém, a forte retração das atividades econômicas estatais e as políticas de *downsizing* de pessoal vão provocar uma sensível alteração no papel anteriormente desempenhado pelo setor público. Apesar de certos fatores que poderiam determinar uma melhora nos quadros de pessoal do Estado, em particular na esfera municipal – devido à criação de 1.318 municípios (entre 1988-1997) e à descentralização dos serviços de saúde e de educação (via FUNDEF) – o emprego público mostrou-se estagnado na última década, perdendo participação relativa frente ao emprego privado urbano, o qual já mostrava-se crescentemente informal. Ressalte-se aqui que este papel de empregador de última instância, exercido nos moldes de aumento das ocupações em serviços sociais por parte do Estado e na própria administração pública deveria ser a essência da função de amortecedor do desemprego no terciário, de acordo com o paradigma keynesiano (MELO (coord.), 1998: 26); isso é dito por oposição à visão de que o setor de serviços se prestaria a esta função essencialmente através de sua porção tradicional e informal.

A análise do número de anos na ocupação principal (Tabela 11) mostra resultados curiosos. Não apenas o terciário mostra-se pouco exposto à rotatividade (uma vez que os números sugerem a permanência no mesmo trabalho por cerca de 6 anos, em média), como apresenta resultados superiores aos da indústria. Esse tipo de achado poderia levar a corroborar a posição defendida por Amadeo & Neri (1997: 09) em relação aos primeiros anos da década, segundo a qual:

“(...) o setor serviços possui a menor probabilidade de saída entre todos os setores de atividade, com exceção da inatividade. Este é um resultado robusto em todas as sub-períodos analisados. Nesta perspectiva o risco de emprego inerente as atividades de serviço seria relativamente baixo, o que deveria ser encarado como uma qualidade positiva do setor. (...) Assim, no que se refere a risco percebido de mudança de emprego o movimento mencionado de expansão do setor serviços não seria indicativo de uma deterioração da qualidade média do emprego.”

Considerações a este respeito devem ser feitas com certa cautela. Números relativos à maior estabilidade em ocupações de um setor ou subsetor não são, *per se*, indicativos de qualidade superior destas mesmas ocupações. Ao contrário, se estas ocupações forem indícios de precariedade, a permanência do trabalhador na mesma situação é sinal de que outra inserção ocupacional mais desejável não está acessível; neste caso, a estabilidade mostrada pelas ocupações é, na verdade, uma qualidade negativa. Essa é uma possibilidade para interpretar os números mais altos relativos aos ocupados na indústria da construção civil, em comparação àqueles referentes às ocupações do TE (a partir de 1996)³⁴.

Feita esta advertência, cabe observar o quesito no terciário, em seus subsetores. O TC apresenta-se como o mais estável do ponto de vista da permanência no mesmo trabalho principal, o que vai de encontro ao que foi anteriormente proposto, com relação ao peso do emprego público estatutário neste subsetor. No TE, apesar de flutuações de valores ao longo da década, o final do período mostra que não houve mudanças substantivas quanto a este quesito. O subsetor TP mostra-se o mais propenso à rotatividade em todo o conjunto do mercado de trabalho não agrícola. Mais uma vez, os dados sugerem uma situação preocupante, dado o peso grande e crescente de TP.

Finalmente, será feita a análise dos dados relativos ao perfil sócio-ocupacional do setor, aqui avaliado através do número-síntese de um *ranking* / hierarquia qualitativa. Neste aspecto, o setor industrial apresenta resultados mais positivos que os do setor de serviços, especialmente na indústria de transformação, tal como indicaram Amadeo & Neri (1997). Dentro do terciário, o subsetor dotado de ocupações melhor avaliadas em média é TC, mostrando um comportamento homogêneo ao longo de toda a década e contribuindo

³⁴ Uma observação pode ser feita com respeito ao comportamento dos SIUP quanto ao número de anos na ocupação. Seus valores são os maiores de todo o setor secundário, porém seguidamente declinantes ao longo do período, o que provavelmente está relacionado aos fatores já apontados para este subsetor: reestruturação e privatizações.

positivamente para a média do conjunto do setor. Numa posição intermediária encontra-se o subsetor TE, que apesar de não mostrar estrita constância dentro do período, chega ao final deste praticamente com os mesmos valores – inferiores aos de TC –, o que indicaria que não houve mudança significativa no perfil sócio-ocupacional dos trabalhadores aí inseridos – a verificar-se, mais adiante. No caso de TP, observam-se os valores mais baixos entre todos os subsetores das ocupações urbanas, o que vale para todos os anos do intervalo de tempo aqui estudado. Como visto, o último quesito de análise também sugere que a absorção de mão-de-obra é aí dá-se em condições inferiores àquelas observadas nos demais subsetores. Sabendo que a maior parte das novas ocupações em serviços estão no TP, pode-se afirmar que houve perda de posições sócio-ocupacionais hierarquicamente superiores na terciarização da absorção de mão-de-obra nos anos 90.

A análise conduzida até este ponto permite concluir que, dentro do período 1990-2001, o comportamento mais positivo entre os três subsetores do terciário, nos termos dos quesitos selecionados, é observado no TC. Infelizmente, este não foi o que mais cresceu em termos relativos no período. TP, o subsetor que recebe a pior avaliação segundo os mesmos critérios de medida, é o que mais se expande, além de representar a maioria dos ocupados em atividades de serviços. TE pode ser avaliado numa situação intermediária entre TC e TP; mais inconstante em seus valores, TE também tem como características níveis de rendimentos em média mais elevados e mais desigualmente distribuídos – em comparação com todo o mercado de trabalho não agrícola, aliás.

Este corte de análise, setorial e subsetorial, já fornece uma visão parcial do processo de terciarização das ocupações no período. Importa aqui, porém, apontar também qual a relação deste processo com o núcleo de acumulação de capital e de assalariamento destas mesmas atividades. Com este intuito, e de acordo com a proposta metodológica encaminhada, segue-se a análise dos grupos de inserção ocupacional no terciário (Tabelas 13, 14, 15 e 16).

Tabela 13

Setor terciário brasileiro – Participação de grupos de categorias ocupacionais – 1990-2001.

	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
Grupo 1	17.325.610	15.801.880	16.129.253	17.049.759	17.431.851	17.671.287	18.241.330	18.385.056	21.160.848
Grupo 2	2.067.068	2.471.287	2.617.634	3.101.663	3.347.050	3.406.287	3.562.337	3.605.938	4.219.561
Grupo 3	12.478.337	14.416.190	14.921.433	16.754.632	16.212.766	16.686.088	16.662.491	17.360.834	18.869.021

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Tabela 14

Setor terciário brasileiro – Médias e medidas de concentração dos rendimentos do trabalho – 1990-2001.

	1990		1992		1993		1995		1996		1997		1998		1999		2001	
	Média	Medida Concentr																
Grupo 1	1.371,18	13,9	1.183,98	10,0	1.149,96	11,1	1.072,97	10,9	1.112,89	10,5	1.098,03	10,2	1.081,86	10,2	993,54	10,0	892,30	9,6
Grupo 2	1.479,53	21,8	1.502,22	15,3	1.604,07	18,7	1.612,23	19,6	1.701,00	18,3	1.579,70	18,2	1.516,36	16,9	1.360,52	15,4	1.159,99	16,7
Grupo 3	579,29	10,7	556,65	13,0	543,23	13,2	546,45	12,5	612,10	12,9	562,90	12,0	536,91	11,7	470,61	10,7	421,44	10,0

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

De acordo com os dados da Tabela 13, é possível afirmar que há uma retração relativa daquelas ocupações ligadas ao núcleo capitalista, onde o trabalho é organizado essencialmente através do assalariamento (G1). Se em 1990 este grupo respondia pela maioria das ocupações em serviços, ao final do período o quadro se reverte, de tal modo que os grupos que respondem pela organização do trabalho em bases informais (G2 e G3) passam a ser majoritários. O crescimento mais expressivo em termos relativos é observado para o grupo das ocupações informais articuladas ao núcleo capitalista (G2); o movimento de aumento na sua participação dentro do setor é ininterrupto, o que sugere tratar-se da manifestação de uma tendência. Os incrementos de participação para o grupo G3 são de menor proporção e sem uma tendência sustentada, o que não o impede de quase igualar-se quantitativamente a G1 em alguns dos anos do período, vindo sua participação aumentada ao final daquele.

Como seria de se esperar, todos os grupos de ocupações mostram queda nos rendimentos do trabalho (Tabela 14). Entretanto, esta queda não se apresenta de modo equivalente para cada um deles: o decréscimo mais violento (da ordem de cerca de 35%, considerando valores iniciais e finais) ocorre em G1; a queda é também brusca para G3 – algo em torno de 27%. Curiosamente, é em G2 que o decréscimo se mostra menos pronunciado (cerca de 21%). De fato, parece haver uma conexão entre os movimentos observados para G1 (núcleo dinâmico, gerador da renda) e G3 (que se relaciona com G1 justamente pelo circuito da renda), tal como apontado na metodologia aqui adotada.

Tabela 15
Setor terciário brasileiro - Número de anos no trabalho – 1990-2001

	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
Grupo 1	6,30	6,41	6,51	6,47	6,49	6,49	6,45	6,68	6,55
Grupo 2	5,45	6,17	6,36	6,48	6,47	6,29	6,48	6,71	6,51
Grupo 3	5,42	5,50	5,58	5,50	5,84	5,76	5,83	5,84	5,87

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

No que diz respeito à análise da permanência na ocupação atual (Tabela 15), os números também confirmam o esperado: são maiores para G1, onde o tipo de vínculo empregatício sugere maior estabilidade (menor rotatividade). Destaque-se que os valores observados para G2 mostram-se bastante próximos daqueles de G1, se bem que sempre inferiores àqueles. Também de acordo com o esperado, os ocupados em G3 declaram

encontrar-se a menos tempo no trabalho presente. Não são observadas grandes mudanças em nenhum dos três grupos no tocante a este quesito, especialmente se for adotado 1992 como marco inicial da comparação. Que seja aqui lembrada, entretanto, a ressalva anteriormente feita acerca dos valores associados ao tempo de permanência numa mesma situação ocupacional. As conclusões não são inequívocas, no que tange ao referido quesito, portanto.

Tabela 16
Setor terciário brasileiro - *Ranking* sócio-ocupacional – 1990-2001

	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
Grupo 1	65,30	63,18	63,40	63,47	63,62	63,59	63,73	63,88	63,73
Grupo 2	60,76	64,14	64,71	64,27	64,28	64,32	64,41	64,57	64,85
Grupo 3	51,53	53,36	53,10	53,21	53,20	53,16	53,41	53,31	53,29

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

O exame dos números do *ranking* sócio-ocupacional referente aos grupos apresenta resultados que, à primeira vista, podem parecer inesperados – à primeira vista. Nota-se que os valores relativos ao G1 apresentam-se bem próximos daqueles relativos a G2, mas inferiores a estes últimos. Esta aparente incoerência pode ser explicada em função da maneira pela qual foi construído o referido *ranking*; neste, às ocupações gerenciais e de chefia foram atribuídos valores mais elevados. Ocorre que nenhuma ponderação numérica foi feita em função do tamanho do estabelecimento ao qual se liga a ocupação; logo, as ocupações de chefia e gerência dentro de pequenos negócios (os quais, pela lógica com que foram divididos os grupos, situam-se dentro de G2) fazem que se eleve o valor do *ranking* de G2. Evidentemente, posições de chefia e gerência não têm a mesma natureza em pequenos e grandes estabelecimentos / administração pública; porém, sua equivalência denominativa faz com que seu tratamento numérico se dê também com equivalência. Com efeito, deverá ser maior a quantidade (em números absolutos) de chefes e gerentes em pequenos negócios que em estabelecimentos de maior porte, dado que estes últimos são menos numerosos – daí os resultados obtidos para G1 e G2. Uma outra ressalva poderia ainda ser feita. Conforme dito anteriormente, as ações de racionalização produtiva adotadas pelas empresas brasileiras nos anos 90 freqüentemente assumiram a forma de subcontratação de mão-de-obra, em substituição a trabalhadores contratados no regime de assalariamento direto; ora, se este movimento se verifica para ocupações com melhor perfil

sócio-ocupacional, isso pode significar, a um só tempo, uma melhora no *ranking* de G2 e uma piora no *ranking* de G1 – caso onde um vínculo de assalariamento numa grande empresa, por exemplo, fosse substituído por um trabalhador por conta própria, ou pela contratação de um pequeno negócio para exercício da função antes exercida por um trabalhador assalariado. Neste caso particular (mas certamente não raro) estar-se-ia frente a um claro movimento de uso mais intensivo do mesmo tipo de trabalho (como resultado da terceirização ou contratação de conta própria por tempo determinado), em bases mais informais. Finalmente, pode-se ainda citar o fato de que, junto do processo de terceirização, as empresas buscaram a redução de seus níveis hierárquicos, o que é coerente com os traços mais flexíveis que a organização da produção vinha assumindo (KON, 1997: 68); logo, em muitas das atividades nucleares de G1, perfis sócio-ocupacionais elevados deixaram de existir – por conta da terceirização ou por extinção pura e simples. Dado o exposto, os movimentos dos valores associados a este quesito precisam ser olhados com cautela e com a devida ponderação do contexto em que se verificam.

Por outro lado, os valores obtidos para G3 mostram-se sensivelmente mais baixos que nos demais grupos, o que é condizente com sua característica central, isto é, de representar um conjunto de ocupações não articuladas com o núcleo de acumulação de capital, a não ser no âmbito da circulação da renda.

Tabela 17
Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais
Atividades não agrícolas – Brasil – 1992

1992	Grupo 1 (G1)		Grupo 2 (G2)		Grupo 3 (G3)		Outros	
	N	% PEA	N	% PEA	N	% PEA	N	% PEA
Setor Secundário	8.766.541	13,3	1.157.727	1,8	3.050.325	4,6	-	-
Ind. Transformação (IT)	6.667.191	10,1	1.149.615	1,7	739.453	1,1	-	-
Ind. Construção	1.515.243	2,3	(*)		2.309.192	3,5	-	-
SIUP	584.107	0,9	8.112	0,01	1.680	0,003	-	-
Setor Terciário	15.801.880	24,0	2.471.287	3,7	14.416.190	21,9	-	-
Terciário - Comunidade (TC)	7.615.897	11,5	513.681	0,8	192.490	0,3	-	-
Terciário - Empresas (TE)	3.462.939	5,2	1.957.606	3,0	505.418	0,8	-	-
Terciário - Pessoas (TP)	4.723.044	7,2	(*)		13.718.282	20,8	-	-
Outras Atividades	-	-	-	-	-	-	300.399	0,5

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Nota (*): Quadrante não existente, por critério de construção.

Um importante aspecto relativo aos números observados para G1 e G3 é apontado por Dedecca (1990: 223). Se não há o crescimento do grupo de atividades do núcleo de acumulação de capital (G1), não há como surgir espaço econômico adicional para as

atividades a ele não articuladas, porém dele dependentes na esfera de circulação da renda (G3). Dado o ambiente de fraco desempenho do PIB brasileiro, no período estudado, nota-se uma expansão limitada de G3, a qual difere amplamente do crescimento contínuo de G2. A expansão gritante da taxa de desemprego aberto, no mesmo período, é a expressão mais clara desse tipo de ocorrência. Por outro lado, essa é uma manifestação de que o conjunto das atividades torna-se efetivamente mais capitalista, no sentido de que restringem-se os espaços de inserção ocupacional fora dos termos do assalariamento desarticulado de G1, centro da acumulação de capital.

Tabela 18
Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais
Atividades não agrícolas – Brasil – 2001

2001	Grupo 1 (G1)		Grupo 2 (G2)		Grupo 3 (G3)		Outros	
	N	% PEA	N	% PEA	N	% PEA	N	% PEA
Setor Secundário	9.200.002	11,5	1.532.015	1,9	4.131.770	5,2	-	-
Ind. Transformação (IT)	7.126.660	8,9	1.519.034	1,9	862.393	1,1	-	-
Ind. Construção	1.498.795	1,9	(*)		3.269.377	4,1	-	-
SIUP	574.547	0,7	12.981	0,02	0	0,0	-	-
Setor Terciário	21.160.848	26,6	4.219.561	5,3	18.869.021	23,7	-	-
Terciário - Comunidade (TC)	9.744.309	12,2	971.923	1,2	286.352	0,4	-	-
Terciário - Empresas (TE)	4.699.905	5,9	3.247.638	4,1	983.390	1,2	-	-
Terciário - Pessoas (TP)	6.716.634	8,4	(*)		17.599.279	22,1	-	-
Outras Atividades	-	-	-	-	-	-	305.012	0,4

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Nota (*): Quadrante não existente, por critério de construção.

Tabela 19
Variações absolutas - Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais
Atividades não agrícolas – Brasil – 1992-2001

	Grupo 1 (G1)	Grupo 2 (G2)	Grupo 3 (G3)	Outros
Setor Secundário	0,05	0,32	0,35	-
Ind. Transformação (IT)	0,07	0,32	0,17	-
Ind. Construção	-0,01	(*)	0,42	-
SIUP	-0,02	0,60	-1,00	-
Setor Terciário	0,34	0,71	0,31	-
Terciário - Comunidade (TC)	0,28	0,89	0,49	-
Terciário - Empresas (TE)	0,36	0,66	0,95	-
Terciário - Pessoas (TP)	0,42	(*)	0,28	-
Outras Atividades	-	-	-	0,02

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Nota (*): Quadrante não existente, por critério de construção.

Embora o escopo deste trabalho seja estudar como se processou a absorção de mão-de-obra nos serviços, é importante ter em vista o que se passava no conjunto do mercado de

trabalho das atividades não agrícolas, até porque um dos motivos pelos quais torna-se central o papel do terciário na geração de ocupações é justamente a perda de posições na participação da indústria na absorção de mão-de-obra. Assim sendo, é apresentada a matriz proposta no item metodológico, ampliada de modo a abarcar os setores secundário e terciário. Observando a evolução dos números de ocupados ao longo da década, pode-se melhor apreender significado da terciarização (Tabelas³⁵ 17, 18 e 19).

Em primeiro lugar, cabe apontar a queda da participação (em percentual da PEA) do número de ocupados em atividades da Indústria de Transformação, em particular no grupo das inserções ocupacionais classificadas como formais, no Grupo 1 (quadrante IT-G1, de modo abreviado). Encontra-se aí a menor variação positiva de todo o mercado de trabalho não agrícola, de modo que IT-G1 se apresenta, em 2001, como uma porção reduzida de participação na PEA. Como as tabelas mostram, são outras inserções ocupacionais, informais, que conhecem alguma expansão dentro de IT, em especial IT-G2 (informalidade articulada produtivamente); porém, o movimento mais claro ainda diz respeito à perda de participação das ocupações correspondentes ao assalariamento. Chama também a atenção o ocorrido com os SIUP e com a Construção Civil: no caso destes subsetores, há decréscimo de ocupações formais em termos absolutos (líquidos); aí, o aumento da informalidade (G2, no caso dos SIUP³⁶ e G3, no caso da Construção Civil) também é visível.

Nos serviços, TC mostra um discreto crescimento das ocupações formais (G1); porém, este crescimento não é tão desprezível, à medida que este quadrante (TC-G1) abarca cerca de 12% da PEA e a grande massa dos ocupados no subsetor; mesmo assim, destaca-se o crescimento das ocupações com perfil informal em TC. Conforme indicado anteriormente, este é o subsetor do terciário onde o emprego no setor público está mais presente, dado que envolve os serviços de atenção à saúde, educação, segurança e administração pública. Considerando as observações feitas com respeito ao FUNDEF e à criação de considerável número de municípios brasileiros na década, este resultado de TC-G1 não chega a ser surpreendente. De qualquer modo, trata-se de um crescimento do

³⁵ Dado que foi feita a opção por apresentar os números de ocupados também como percentual da PEA, foi necessário usar o ano de 1992 como ponto inicial, posto que, conforme indicado em tabela anterior, uma mudança metodológica nas PNADs posteriores a 1990 tornaram este ano incompatível com os seguintes. Um maior detalhamento acerca do procedimento para a construção destas matrizes pode ser encontrado nas notas metodológicas, ao final deste trabalho.

³⁶ Em termos absolutos, os números de ocupados em SIUP, dentro de G2, é porém pouco expressivo.

assalariamento que não deve ser desconsiderado pois, em princípio, este é um quadrante onde se espera encontrar ocupações de melhor perfil.

O subsetor TE mostra crescimento em todos os grupos de inserção ocupacional (G1, G2 e G3), ainda que TE-G3 seja menos significativo quantitativamente. Porém, ainda que TE-G1 seja o quadrante onde se encontra a maior parte dos ocupados em TE, o crescimento de TE-G2 é mais intenso, de tal modo que seu aumento de participação na PEA é maior que o de TE-G1. Esta questão é particularmente interessante, pois põe em causa o sentido da terciarização justamente nos serviços considerados mais modernos, já que ela ocorreu, em larga medida, à custa de maior número de ocupações informais. Resta analisar de modo mais atento os quadrantes TE-G1 e TE-G2, portanto.

No caso de TP, o predomínio é evidentemente das ocupações informais desarticuladas no núcleo capitalista (TP-G3), as quais representam quase o triplo daquelas relativas à condição de assalariamento (TP-G1). Ainda que o crescimento de TP-G1 seja mais intenso, TP-G3 é o quadrante de maior peso dentro do mercado de trabalho não agrícola, responsável pela absorção de 22% da PEA, em 2001. Portanto, seu crescimento, seja em termos de variação de número absoluto de ocupados, seja como percentual da PEA, faz com que o maior número de novas ocupações terciárias se encontre justamente neste quadrante. Apreciar o modo como deu-se aí a absorção de mão-de-obra é, por isso, central.

De acordo com o que foi visto até este ponto, a análise matricial é mais efetiva, porque representa a síntese dos cortes de análise de base deste estudo. Por outro lado, tanto nas hipóteses apresentadas quanto na análise da matriz de frequências para o conjunto do mercado de trabalho não agrícola, certos quadrantes mostraram merecer uma análise mais pormenorizada. Este é o objetivo das tabelas seguintes (Tabelas 20 a 23).

Conforme apontado há pouco, há uma queda na participação das ocupações assalariadas da indústria de transformação (IT-G1) na PEA; o fato novo, agregado pela Tabela 20, é que, tomando 1990 como ponto inicial, há erosão do número de ocupados em IT-G1 em termos líquidos – a perda seria, portanto, relativa e absoluta. No tocante ao setor de serviços, o quadrante TC-G1 (serviços à comunidade, prestado com uso de trabalho assalariado) mostra um aumento de participação na PEA e crescimento em valores absolutos; este crescimento é, porém, bastante limitado (acréscimo de apenas 0,7% sobre o total da PEA) e certamente condicionado por motivos antes apontados, o que leva a reforçar

a hipótese de comportamento derivada de uma atuação mais restrita do Estado no seu papel de provedor de serviços sociais e de empregador, na administração pública e segurança.

Os quadrantes referentes aos serviços prestados às empresas mostram comportamento divergente, na comparação entre aqueles classificados no setor formal (TE-G1) e aqueles entendidos como informais produtivamente articulados a G1 (TE-G2). Enquanto TE-G1 mostra um crescimento de sua participação na PEA da ordem de 0,7% apenas, TE-G2 mostra um aumento de 1,1%. Porém, esta diferença é bem maior caso sejam tomados como base de comparação os valores absolutos de 1990, ano em que TE-G1 mostra valores maiores que em 1992 e TE-G2 mostra números inferiores aos que apresentou naquele mesmo ano de 1992. Daí pode-se concluir que o aumento do número de ocupados em serviços às empresas deu-se muito mais em direção à funcionalização da informalidade que no sentido da geração de ocupações assalariadas, formais.

Finalmente, o quadrante TP-G3 (serviços pessoais, informais) mostra crescimento em termos absolutos e relativos (PEA). Sua progressão também é magnificada ao se tomar 1990 como ponto inicial da série.

No que diz respeito aos rendimentos do trabalho (Tabela 21), pode-se observar uma discrepância considerável entre o quadrante que retrata a indústria de transformação e todos os demais: em IT-G1, a medida de concentração é sempre a menor, o que significa dizer que, embora seus valores médios sejam inferiores aos de TC-G1, TE-G1 e TE-G2, eles são mais iguais entre si, de tal sorte que é menor a incidência de poucos valores muito altos que “contaminam” o valor médio final. Neste sentido, o comportamento que mais se aproxima de IT-G1 é aquele do quadrante TC-G1, sendo feita a ressalva de que os valores médios dos rendimentos são aí maiores; com maiores dimensões e mais igualmente distribuídos; os valores observados em TC-G1 são os mais favoráveis entre os demais selecionados do setor de serviços.

Tabela 20

Quadrantes selecionados – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais – Atividades não agrícolas – Brasil – 1990-2001

	1990			1992			1993			1995			1996			1997			1998			1999			2001		
	N	N	% PEA	N	% PEA	N	% PEA	N	% PEA	N	% PEA																
IT-G1	7.808.920	6.667.191	10,1	6.850.357	10,2	6.651.450	9,5	6.450.819	9,3	6.439.846	9,0	6.251.505	8,5	6.223.116	8,2	7.126.660	8,9										
TC-G1	7.569.798	7.615.897	11,5	7.771.221	11,6	8.214.001	11,7	8.385.201	12,1	8.375.135	11,7	8.745.880	11,9	8.862.638	11,7	9.744.309	12,2										
TE-G1	4.184.114	3.462.939	5,2	3.423.166	5,1	3.588.451	5,1	3.649.083	5,2	3.785.696	5,3	3.787.225	5,2	3.835.837	5,1	4.699.905	5,9										
TE-G2	1.645.719	1.957.606	3,0	2.073.699	3,1	2.425.054	3,5	2.588.241	3,7	2.667.725	3,7	2.794.695	3,8	2.821.406	3,7	3.247.638	4,1										
TP-G3	11.875.245	13.718.282	20,8	14.181.214	21,2	15.920.296	22,7	15.390.413	22,1	15.821.924	22,1	15.695.514	21,4	16.230.970	21,5	17.599.279	22,1										
PEA	-	65.977.571	100,0	66.944.596	100,0	70.055.469	100,0	69.584.032	100,0	71.636.971	100,0	73.284.866	100,0	75.470.053	100,0	79.665.141	100,0										

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Obs.: Valores totais para o setor excluem números relativos a indivíduos com "renda ignorada".

Tabela 21

Quadrantes selecionados – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais – Atividades não agrícolas – Brasil – 1990-2001

Médias e medidas de concentração dos rendimentos do trabalho

	1990		1992		1993		1995		1996		1997		1998		1999		2001	
	Média	Medida Concentr																
IT-G1	1.069,39	11,0	1.130,46	9,5	1.065,16	10,2	957,30	9,8	928,28	9,7	914,60	9,1	898,13	9,2	786,66	8,9	724,22	8,5
TC-G1	1.415,86	13,1	1.181,36	8,8	1.160,66	10,2	1.121,07	11,2	1.188,70	11,0	1.183,49	10,1	1.196,41	10,1	1.108,26	9,6	1.012,80	10,0
TE-G1	1.765,40	12,7	1.679,37	11,0	1.677,45	13,3	1.409,53	12,0	1.425,96	11,1	1.394,91	11,2	1.325,39	11,4	1.197,76	11,5	1.093,04	10,8
TE-G2	1.327,41	16,9	1.414,51	14,6	1.431,93	14,7	1.432,02	15,0	1.511,65	15,0	1.501,13	16,0	1.374,76	14,4	1.273,80	13,7	1.048,84	13,9
TP-G3	546,94	10,3	541,56	12,0	514,90	12,6	522,04	11,3	590,41	11,9	535,36	10,7	510,91	10,1	445,81	9,4	399,97	8,7

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

O exame dos quadrantes TE-G1 e TE-G2 é particularmente interessante. Enquanto TE-G1 mostra valores numa trajetória de queda no período todo, TE-G2 exhibe alguma flutuação até 1996, quando os decréscimos são profundos. O nível de desigualdade é amplamente maior em TE-G2, em todos os anos do período, o que é especialmente preocupante porque, em 2001, este quadrante tem valores médios inferiores àqueles de TE-G1, donde se conclui que seus menores valores de rendimentos são extremamente baixos, então. Já no caso dos serviços pessoais (TP-G3, especificamente), também há flutuação nos valores anteriores a 1996, quando inicia-se uma queda brusca nos rendimentos dos ocupados. Salienta-se aqui os baixos níveis de remuneração, em alguns anos mais desiguais que os de TC-G1 – o que leva à preocupação com os valores mais baixos da amostra, como se mostrou acima.

Tabela 22
 Quadrantes selecionados – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais
 Atividades não agrícolas – Brasil – 1990-2001
 Número de anos na ocupação

	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
IT-G1	4,9	5,1	5,0	5,2	5,1	5,1	5,2	5,1	4,9
TC-G1	7,9	8,0	8,1	8,2	8,3	8,3	8,3	8,6	8,8
TE-G1	6,0	6,1	6,2	6,0	5,9	5,9	5,7	5,9	5,2
TE-G2	5,6	6,2	6,3	6,4	6,4	6,3	6,4	6,6	6,4
TP-G3	5,4	5,4	5,5	5,4	5,8	5,7	5,8	5,8	5,8

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

A Tabela 22 mostra números relativos à permanência na mesma ocupação. Os valores mais favoráveis são relativos aos ocupados em TC-G1, onde, como foi dito, encontram-se os ocupados no setor público, em particular os empregados estatutários. Os valores hipoteticamente desejáveis encontrados para TE-G2 parecem relacionar-se mais à situação de não se dispor de outra alternativa ocupacional, tal como argumentou-se antes – isso é coerente com o achado de que boa parte dos ocupados deste quadrante auferem rendimentos certamente baixos, além de não dispor de garantias que o assalariamento pode oferecer, ao menos potencialmente. Chamam a atenção os valores mais baixos encontrados em IT-G1, bem como valores declinantes para TE-G1. A explicação para isso parece relacionar-se às condições gerais do mercado de trabalho não agrícola no período, onde as empresas buscaram reestruturar-se e restringir o número de ocupados, eventualmente eliminando de seus quadros empregados que tinham considerável número de anos de

trabalho. Como seria de se esperar, a rotatividade é mais alta em TP-G3, para o período todo.

Tabela 23
 Quadrantes selecionados – Matriz de Inserções Setoriais e Ocupacionais
 Atividades não agrícolas – Brasil – 1990-2001
Ranking sócio-ocupacional

	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
IT-G1	63,4	62,5	62,2	62,6	62,5	62,3	62,6	62,6	62,6
TC-G1	67,2	66,3	66,5	66,6	67,1	66,9	67,2	67,2	67,2
TE-G1	65,2	62,1	62,8	62,7	62,5	62,8	62,6	62,7	62,9
TE-G2	59,1	63,7	64,1	63,6	63,5	63,9	64,0	64,2	64,4
TP-G3	51,0	52,8	52,6	52,6	52,7	52,6	52,8	52,6	52,6

Fonte: PNADs-IBGE - Microdados. Elaboração própria.

Na análise dos números do *ranking* sócio-ocupacional, pode ser observado o mesmo paralelismo sugerido acima para os casos de IT-G1 e TE-G1; de fato, as ocupações formais referentes a estes quadrantes são encontradas em empresas com perfil semelhante quanto ao uso da mão-de-obra e quanto ao movimento de reestruturação observado durante os anos 90. Destacam-se os valores de TC-G1, os maiores entre todos, do que se depreende que ocupações com melhor perfil hierárquico são encontradas mais freqüentemente neste quadrante. Por oposição, os números de TP-G3 são o extremo inferior dentre os quadrantes aqui selecionados. Embora essa constatação não chegue a causar surpresa, é preciso não perder de vista o fato de que o ocorrido com este quadrante responde pesadamente sobre o sentido geral da terciarização das ocupações nos anos 90. Seus resultados, claramente menos favoráveis que aqueles vistos nos outros quadrantes, referem-se a mais de 22% da PEA e cerca de um terço do total das ocupações criadas no setor de serviços, no período. Aí está incluído o emprego doméstico, em fração que responde pela imensa maioria dos ocupados de TP-G3 (CARVALHO, 2002: 20)³⁷. É, portanto, impossível falar de terciarização das ocupações no Brasil sem atentar para o fato de que isso significa, em grande medida, a expansão de ocupações com o perfil mais tradicional e menos favorável (nos termos dos quesitos aqui estudados) para os trabalhadores.

A evolução dos valores relativos a TE-G2 sugere uma discreta melhora do perfil das ocupações aí classificadas. Esse fato aparenta estar relacionado ao desempenho de TE-G1:

os movimentos de ambos os quadrantes são muito similares, o que aponta, uma vez mais, para a funcionalização da informalidade a serviço das empresas do núcleo capitalista. A cada ano da série, o crescimento do número de ocupados é maior em TE-G2 que em TE-G1, mas o perfil hierárquico das ocupações que surgem em TE-G2 é muito parecido com aquele observado em TE-G1, cuja participação na PEA não cresce no mesmo ritmo. Leia-se: dentre as ocupações criadas na prestação de serviços às empresas, houve uma tendência maior ao uso de trabalho na informalidade, em relação ao assalariamento (uso do trabalho em bases formais), ainda que para o desempenho de funções de perfil bastante semelhante. Esse achado é, mais uma vez, coerente com o sentido geral da reestruturação produtiva já descrita, que apoiou-se fortemente na mudança quanto aos processos e formas de uso do trabalho.

³⁷ Todos os serviços domiciliares são classificados em TP e todo emprego doméstico encontra-se em G3. Logo, TP-G3 concentra todo o emprego doméstico (posição na ocupação) para a prestação de serviços aos domicílios (ramo de atividade, dentro do subsetor TP).

Conclusão

A análise desenvolvida neste trabalho pautou-se por três eixos fundamentais: o exame da absorção de mão-de-obra no setor e subsetores das atividades de serviços, nos grupos de inserções ocupacionais e nos quadrantes específicos (definidos matricialmente pela intersecção dos subsetores e grupos). Situados dentro da realidade da economia brasileira e mundial, cada um desses eixos permite apreender diferentes aspectos relativos à terciarização das ocupações nos anos 90.

De acordo com o que foi visto através do primeiro corte analítico, pode-se concluir que o processo de criação de ocupações em serviços, no Brasil da última década, pouco se relaciona às explicações clássicas sobre o crescimento dos serviços. Como foi dito na parte inicial, boa parte destas teorias busca apreender a natureza do crescimento dos serviços – e das ocupações aí geradas – no contexto do crescimento e do desenvolvimento econômico; daí o papel dos serviços de apoio à produção e daqueles sociais e coletivos. Não foi esse o caso da economia brasileira no intervalo de tempo estudado. A retração das atividades ligadas à indústria de transformação e a inflexão no comportamento do Estado – que não mais age como “empregador de última instância” – não permitem que estas atividades mostrem crescimento significativo. Para o mercado de trabalho em serviços, isso se traduziu em aumento da participação relativa do subsetor dos serviços pessoais, à frente dos serviços às empresas e dos serviços à comunidade. Desse modo, a terciarização em curso no país não sinaliza o advento de uma “nova economia” ou “economia de serviços”, pelo menos que no que se refere às ocupações, posto que aquelas que mais crescem não são aquelas identificadas com as atividades que os autores pós-industrialistas indicam como fontes de mudança evolutiva. Ainda que haja o crescimento do número de ocupados em TE e TC, esse crescimento é incapaz de alterar a configuração básica do terciário brasileiro, onde são preponderantes os ocupados em TP. O problema reside, justamente, no fato de que TP recebe as piores avaliações do estudo, em todos os critérios examinados, exceção feita ao nível de desigualdade nos rendimentos do trabalho. Mesmo neste último caso, os baixos valores médios dos rendimentos dos ocupados neste subsetor sugere tratar-se de uma situação de nivelamento pelos patamares mais baixos, situação esta que não se apresenta

como desejável para os trabalhadores. Eis porque poder-se-ia concluir que, pela observação feita através da divisão do terciário nos seus subsetores, a terciarização foi, em larga medida, sinônimo de precarização das ocupações.

Com respeito à análise das categorias de inserção ocupacional relacionadas à sua ligação com o núcleo capitalista urbano (os grupos G1, G2 e G3), é visível que há perda de espaço relativo das ocupações nele inseridas direta e formalmente: G1 deixa de responder pela maioria dos ocupados em atividades terciárias. Salienta-se o comportamento paralelo de G1 e G3: ambos não mudam significativamente suas posições dentro do total do setor – se bem que G1 tem números decrescentes no período e G3, números crescentes – mas G2 sequer passa por flutuações no seu nível de participação: cresce ao longo de toda a década. Isso permite tirar conclusões que vão em dois sentidos.

Primeiro, é possível afirmar que, efetivamente, o baixo crescimento das ocupações ligadas formalmente ao núcleo capitalista é coerente com o ambiente de baixo crescimento, especialmente aquele industrial; logo, as atividades de apoio à produção, organizadas em bases formais, não podem se expandir – e não o fazem, conforme foi visto. Por outro lado, as políticas de redução no tamanho do Estado, como empregador e como prestador de serviços à comunidade, tal como se viu na última década, jogam contra esta outra fonte de sustentação da ocupação em G1. O número de ocupados em TC só não é menor pela criação de municípios (e devido aos recursos do FUNDEF), o que, por si só, representa um acréscimo no emprego dentro do setor público. Na direção oposta desse movimento, encontram-se os programas de privatização e reforma administrativa do Estado, sob a égide da orientação liberal das políticas econômicas, hegemônica nos anos 90. Como as atividades desses subsetores (indústria da transformação e serviços à coletividade urbana) têm seu crescimento deprimido, o processo de geração de renda também o será, e por conseqüência, serão penalizadas aquelas outras atividades de serviços que se ligam às primeiras exclusivamente pelo circuito da renda. Eis porque G3 não pôde se expandir de modo significativo como parcela dos ocupados no terciário, de modo a amortecer o desemprego. Este, por sua vez, é o traço mais marcante para o mercado de trabalho brasileiro na década.

Segundo, o crescimento sustentado de G2 torna evidente a funcionalização das atividades baseadas no uso de mão-de-obra informal pelo núcleo capitalista dinâmico. Isso

significa dizer que, do escasso crescimento econômico que se verificou no país nos últimos anos, pouco se aproveitou para o aumento do trabalho organizado de modo mais formal / protegido nas atividades de prestação de serviços; o núcleo dinâmico de acumulação de capital se serviu de formas mais fluidas de contratação para poder se adaptar às novas condições econômicas (maior grau de abertura comercial e financeira, menor participação do Estado, menor ritmo de crescimento) sob uma lógica de organização flexível da produção. Para isso contribuiu o marco regulatório das relações capital-trabalho, que permitiu que se avançasse na flexibilização destas normas de uso do trabalho.

A avaliação de cada um dos grupos, sob os quesitos propostos, revela que G2 mostra um nível de rendimentos do trabalho um pouco mais alto que aquele de G1; entretanto, seus níveis de desigualdade largamente superiores levam a crer que poucos valores podem contaminar a média e inflá-la. Levam também a crer que relações de trabalho estabelecidas em bases mais informais – menos reguladas – conduzem a maior heterogeneidade, da qual os rendimentos amplamente desiguais seriam um importante indício. Dentro do esperado, os rendimentos de G1 são bastante superiores àqueles de G3; mais uma vez deve ser feita a ressalva dos níveis de desigualdade: se eles são menores em G3 (comparados a G1 e, evidentemente, a G2), configura-se o quadro de nivelamento “por baixo”. O quesito do tempo no trabalho principal mostra o esperado: G1 acena com maiores números, seguido por G2 e G3. O mesmo não se pode dizer do *ranking* sócio-ocupacional: o esperado só se verifica em G3, o menor dos três grupos. G2 teria um desempenho tão bom quanto, ou mesmo superior, ao dos números de G1 neste quesito. A observação feita no tocante a este aspecto específico ao longo do texto parece explicar esta situação, seja pela ocorrência de um grande número de pequenos negócios com ocupações cuja denominação faz aumentar o *ranking* médio de G2, seja pelos eventos ocupacionais ligados à terceirização.

Assim sendo, a partir do que se viu com relação aos grupos de inserção ocupacional, pode-se concluir que o baixo ritmo de crescimento cooperou contra o crescimento dos ocupados em serviços dentro de G1; o baixo crescimento deste grupo ajuda a entender porque G3 também não pode ter um crescimento expressivo – depende de aumentos no nível de renda para isso. O crescimento de G2, porém, deixa claro que a funcionalização da informalidade faz com que o trabalho em bases formais perca terreno ou deixe de se

expandir. Sabendo que são G2 e G3 que ganham espaço dentro de um terciário que também cresce enquanto percentual da PEA, a conclusão mais uma vez pende para o lado de identificar a terciarização à precarização das ocupações.

Da análise dos quadrantes selecionados, a partir da matriz proposta, as conclusões anteriores ganham contornos ainda mais definidos. Em primeiro lugar, cabe apontar a perda de participação dos empregos industriais (IT-G1), os quais respondem, ainda em 2001, pela maior parte dos ocupados na indústria de transformação. A análise mostra ser este um quadrante mais estável, no perfil das ocupações, e mais eqüitativo, na distribuição dos rendimentos. Sua perda de participação – absoluta e relativa – encontrou na terciarização das ocupações e na expansão do desemprego aberto seus movimentos compensatórios, por assim dizer. A queda no volume de ocupados na indústria aqui não se relaciona àquilo exposto com relação às teses pós-industrialistas, uma vez mais: trata-se da erosão de postos de trabalho motivada por um leque de políticas econômicas que, a um só tempo, propiciou uma abertura comercial abrupta e ampla, valorização cambial (1994-1999) e aumento das taxas de juros. Por outro lado, o ambiente de estagnação / recessão que se instalou na década estudada foi sucessor de um outro período recessivo. Não se trata, portanto, de um caso de maturidade de um padrão industrial ou fase de baixa num ciclo; para uma economia de subdesenvolvimento industrializado como a brasileira, os anos 90 significaram o triunfo de um conjunto de políticas com forte viés anti-produção, especialmente industrial, onde se abriu mão do papel que poderia ter o Estado para acelerar o desenvolvimento econômico. Custa crer que, neste contexto, haja interpretações da absorção de mão-de-obra nos serviços alinhadas com as teorias pós-industrialistas, em si mesmas já questionáveis, aqui usadas fora de tempo e lugar.

A perda relativa às ocupações classificadas em IT-G1 não foi compensada em termos qualitativos ou quantitativos. Os serviços com o perfil mais desejável, pelo que se depreende da análise feita, encontram-se no quadrante TC-G1; confirmando a hipótese do estudo, porém, estas ocupações têm um crescimento muito limitado. Um papel mais ativo do Estado em políticas públicas seria uma alternativa para dar fôlego à absorção de trabalhadores nestas condições, as mais desejáveis sob todos os aspectos investigados. Também de acordo com as hipóteses estabelecidas, o ritmo de crescimento de TE-G2 é mais intenso que aquele de TE-G1, o que pode inclusive indicar a substituição de trabalho

nos marcos do assalariamento por uso de trabalho em bases informais, para o desempenho de atividades bastante similares. Mesmo crescendo em número ocupações, TE-G1 pode ser avaliado como um quadrante que mostra características alinhadas com um mercado de trabalho mais estreito e menos favorável aos ocupados.

O exame do quadrante TE-G2, isoladamente, mostra que seu crescimento é não apenas significativo como também constante ao longo da década – de onde conclui-se que ele responde pelo crescimento igualmente vigoroso e constante de G2, do qual é integrante. Seu único paralelo, nesta trajetória, é o crescimento da taxa de desemprego aberto. Mais uma vez, nota-se, não há indícios de caráter socialmente desejável na terciarização das ocupações na década passada. Adicionalmente, constata-se que o *locus* da funcionalização da informalidade pelo núcleo capitalista dinâmico *par excellence*, TE-G2, mostra claramente que o ajuste das empresas brasileiras é profundamente calçado em inserções ocupacionais mais precárias. O caso de TE-G2 é também digno de nota particularmente se comparado com o grupo onde ele se insere, G2. Os valores médios dos rendimentos do trabalho em TE-G2 são inferiores àqueles relativos ao conjunto de G2, ainda que menos desigualmente distribuídos; assim, pode-se dizer que os trabalhadores contratados em bases informais e ocupados em atividades de serviços às empresas articulados ao núcleo capitalista recebem menos que outros informais na mesma condição, que trabalham em atividades de serviços à comunidade (do quadrante TC-G2), por exemplo. Os serviços às empresas, portanto, não são preferíveis, no âmbito de G2; outros serviços projetam maiores ganhos médios, ainda que com maiores níveis de desigualdade.

O quadrante TP-G3 merece também atenção. Sua importância quantitativa é inegável e requer algumas considerações. Recebendo as piores avaliações em todos os quesitos apresentados, as ocupações aí classificadas poderiam se enquadrar na função de “amortecedoras” do desemprego aberto ou, em outros termos, na função de contenção do exército industrial de reserva. É preciso salientar, porém, que esta função é mal desempenhada, por dois motivos: primeiro, por conta das características da “acomodação” destes trabalhadores, ocupados em atividades informais (e portanto desprotegidas), com baixos patamares de remuneração, alta rotatividade e péssimo perfil hierárquico; segundo, porque não se consegue conter o expressivo avanço da taxa de desemprego aberto – este o

movimento mais intenso dentre todos os retratados neste estudo – ainda que às custas de inequívoca piora no perfil das ocupações.

Sabendo, portanto, que TP-G3 responde por cerca de um terço das ocupações terciárias criadas no período, e que TE-G2 responde por outra fração importante das mesmas, pode-se dizer com alguma segurança que a terciarização das ocupações no mercado de trabalho não agrícola brasileiro foi, definitivamente, sinônimo de precarização. Isso é coerente com o fato de que, embora haja aumento relativo do número de ocupados em serviços, o terciário não se expande na sua participação na geração de valor agregado – outro indício de que é preciso ter cautela quanto ao uso de expressões como “economia pós-industrial” ou “economia de serviços”, num sentido positivo ou pretensiosamente “moderno” – ao menos no que diz respeito à economia nacional do Brasil no período aqui estudado. Dado o exposto, além do fraco crescimento de TE-G1 e de TC-G1 – que não logra mudar as feições do terciário brasileiro – é possível dizer que as hipóteses propostas foram significativamente corroboradas pelos resultados encontrados.

Assim sendo, face ao baixo crescimento da renda, o terciário em sua feição mais informal e desarticulada – que se nutre desta renda – não consegue se expandir para absorver egressos da situação de ocupação. Por outro lado, a funcionalização da informalidade por parte das empresas, num ambiente de baixo crescimento econômico e crescente abertura comercial, é um movimento de defesa pela linha de menor resistência – a forma de uso da mão-de-obra, num momento em que o marco regulatório sinaliza a favor desse movimento.

A expansão de G2 e, principalmente, de TE-G2 significam aumento da heterogeneidade de rendimentos e, evidentemente, menos espaço para o trabalho formal – até porque o novo modelo econômico não tem gerado o dinamismo que prometia, o que contribui para escassear as possibilidades de inserção no mercado de trabalho. Este mercado, estreitado, assistiu, por conseqüência, sua participação na renda nacional em franca trajetória de queda.

A terciarização das ocupações observada na última década não pode ser associada à modernização da economia, pelo menos num sentido virtuoso. Afirmar tal coisa perante os números da economia brasileira, no período, é descabido. A avaliação recebida por TP-G3 e TE-G2 mostra que não parece haver qualquer componente espontâneo na migração de

trabalhadores em direção às ocupações aí classificadas. Em outras palavras, pode-se falar de uma **terciarização forçada** das ocupações (CARVALHO, 2002: 123) – forçada pela reestruturação produtiva, pelo desemprego e pelo desadensamento de certas atividades que demandariam serviços com perfil mais afinado com o aspecto “moderno” que a literatura aponta como dinamizador das atividades econômicas, especialmente aquelas industriais e ligadas ao Estado, pela administração pública e pelos serviços à comunidade.

A despeito da postura ideológica que lhes serviu de base, as políticas liberalizantes praticadas no país durante a década de 1990, não deram cabo de gerar crescimento econômico ou melhores condições para o mercado de trabalho. Ao contrário, passou-se a permitir, de modo mais contundente, que o mercado sancionasse a assimetria que envolve, necessariamente, o binômio capital-trabalho. Como foi visto, a terciarização das ocupações, ao funcionalizar a informalidade para a acumulação de capital sem jamais mitigar o desemprego, tornou-se a expressão mais emblemática dessa realidade.

Bibliografia

AMADEO, E. *Mercado de Trabalho Brasileiro – Rumos, desafios e o papel do Ministério do Trabalho*. Brasília: MTb, 1998.

AMADEO, E. J. & NERI, M. *Houve precarização no setor de serviços? Qualidade do emprego e reestruturação produtiva (1989-96)*. In: Anais do 25º Encontro Nacional de Economia da ANPEC. Recife, 1997.

ALMEIDA, W. J. M. & SILVA, M. C. *Dinâmica do setor de serviços no Brasil – emprego e produto*. Rio de Janeiro: IPEA / INPES, 1973.

BHALLA, A. S. *The role of services in employment expansion*. In: Internacional Labor Review. Vol. 101. Nº 5, May 1970.

BALTAR, P. E. A. *Estrutura econômica e emprego na década de 90*. Campinas: IE/UNICAMP (mimeo), 2003.

_____, MONTAGNER, P. & ROSANDISKI, E. N. *Subemprego e mercado de trabalho nos anos 90: abordagens a partir da PNAD*. In: SETRAS. Força de Trabalho e Emprego. Salvador: SETRAS, v. 16, n. 1, Maio de 1999.

BAUMOL, W. J. *Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis*. In: American Economic Review. June, 1967.

BELL, D. *O advento da sociedade pós-industrial*. São Paulo: Cultrix, 1977.

BIELSCHOWSKY, R. *Investimentos na economia brasileira depois da abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997*. Santiago: CEPAL, 1999.

BURAWOY, M. A. *Transformações do regime fabril no capitalismo avançado*. In: Revista de Ciências Sociais. Nº 13, Ano 5 (jun.), 1990.

CACCIAMALI, M. C. *Setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo: IPE / USP, 1983.

_____, & BEZERRA, L. L. *Produtividade e emprego industrial no Brasil*. In: CARLEIAL, L. & VALLE, R. (orgs.) Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil. São Paulo: HUCITEC / ABET, 1997.

CAMARGO, J. M. & NERI, M. *Emprego e produtividade no Brasil na década de noventa*. Santiago: CEPAL, 1999.

CARDOSO DE MELLO, J. M. & BELLUZZO, L. G. M. *Reflexões sobre a crise atual*. In: BELLUZZO, L. G. M. & COUTINHO, R. Desenvolvimento capitalista no Brasil – Ensaio sobre a crise. São Paulo: Brasiliense, 1984.

CARVALHO, M. S. *Condições do mercado de trabalho no setor terciário brasileiro e dinâmicas de desenvolvimento regional*. In: DIEESE / CesiT (orgs.) Emprego e desenvolvimento tecnológico: estudos. São Paulo: DIEESE. Campinas: CesiT, 2002. CD-ROM.

CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

CLARK, C. *Las condiciones del progreso económico*. Madri: Alianza Editorial, 1967.

COHEN, S. S. & ZYSMAN, J. *Manufacturing matters*. New York: Basic Books, 1987.

COUTINHO, L. *A fragilidade do Brasil em face da globalização*. In: BAUMANN, R. (org.) O Brasil e a economia global. Rio de Janeiro: Campus / SOBEET, 1996.

_____, BALTAR, P. & CAMARGO, F. *Desempenho industrial e do emprego sob a política de estabilização*. In: POSTHUMA, A. C. (org.) Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil. Brasília: OIT e MTE. São Paulo: Editora 34, 1999.

DANIELS, P.W. *Service Industries in the World Economy*, Oxford: Backwell, 1993.

DEDECCA, C. S. *Dinâmica econômica e mercado de trabalho urbano. Uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo*. Campinas: IE / UNICAMP, 1990. Tese de Doutorado.

_____. *Desemprego e regulação no Brasil hoje*. Campinas: CesiT / IE/UNICAMP, 1996.

_____. *Reorganização econômica e mercado de trabalho no Brasil*. In: Anais do III Congresso de Economistas da Língua Portuguesa, Macau, 1998.

_____. *Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado*. Campinas: IE/UNICAMP, 1999.

_____. *Anos 90: a desigualdade com estabilidade*. In: Anais do XXV Encontro Nacional da ANPOCS. Caxambu, Out/2001.

_____ & ROSANDISKI, E. N. *Sensos e dissensos: as inovações metodológicas do Censo Demográfico 2000*. Paper apresentado ao Encontro Nacional da ABET, 2003.

FEIJÓ, C. A. *et alii*. *Contabilidade Social – O novo sistema de contas nacionais do Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FOURASTIÉ, J. *A grande esperança do século XX*. São Paulo: Perspectiva, 1971.

FUCHS, V. *The service economy*. New York: National Bureau of Economic Research, 1968.

FUNDAP/DIESP. INDICADORES DIESP, nº 89, mar./abr. 2002.

FURTADO, C. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1983.

GADREY, J. *L'Économie des services*. Paris: Éditions La Découverte, 1996.

GERSHUNY, J. I. & MILES, I. D. *La nueva economía de servicios*. Madri: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.

HENRIQUE, W. *O Capitalismo Selvagem. Um estudo sobre desigualdade no Brasil*. Campinas: IE/UNICAMP, 1999. Tese de Doutorado.

HUNT, E. K. *História do Pensamento Econômico*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

IBGE. *Estatísticas do século XX*. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. CD-ROM.

KON, A. *A produção terciária*. São Paulo: Nobel, 1992.

_____. *Sobre atividades de serviços: revendo conceitos e tipologias*. In: Revista de Economia Política. Vol. 19, Nº 2 (74), 1999.

_____. *Atividades terciárias: induzidas ou indutoras do desenvolvimento econômico?* Paper apresentado ao *Seminário em Comemoração do Centenário do Nascimento de Raul Prebisch*. Rio de Janeiro: IE-UFRJ, 2001.

KREIN, J. D. *Reforma no sistema de relações de trabalho no Brasil*. In: DIEESE (org.) Emprego e desenvolvimento tecnológico: artigos dos pesquisadores. São Paulo: DIEESE. Campinas: CesiT, 1999.

KUZNETS, S. *Crescimento econômico moderno*. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

MACHADO E SILVA, L. A. *Mercados metropolitanos de trabalho e marginalidade*. Rio de Janeiro: MN/UFRJ, 1971. Dissertação de Mestrado.

MATTOSO, J. *Inserção subordinada e emprego no Brasil dos anos 90*. In: Anais do XIII Congresso Brasileiro de Economistas / VII Congreso de Economistas de América Latina y el Caribe. Rio de Janeiro: IERJ, 1999. CD-ROM.

_____. *Tecnologia e Emprego: uma relação conflituosa*. In: São Paulo em Perspectiva, Vol. 14 (3), 2000.

MELO, H. P. *et alii*. *O setor de serviços no Brasil: uma visão global – 1985/95*. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão N° 549, 1998.

_____ (coord.) *Os serviços no Brasil*. Brasília: MICT, 1998.

MERCADANTE, A. *Plano Real e neoliberalismo tardio*. In: MERCADANTE, A. (org.) O Brasil pós-Real. Campinas: IE/UNICAMP, 1997.

MINISTÉRIO DO TRABALHO. *Emprego no Brasil: diagnóstico e políticas*. Brasília: MTb - Assessoria Especial do Ministro, 1998.

MONTAGNER, P. & DEDECCA, C. S. *Crise econômica e desempenho do terciário*. In: São Paulo em Perspectiva. Vol. 6 (3), 1992.

MOREIRA, M. M. *A Indústria Brasileira nos Anos 90. O que já se Pode Dizer?* In: GIAMBIAGI, F. & MOREIRA, M. M. A economia brasileira nos Anos 90. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

OFFE, C. *Capitalismo desorganizado*. São Paulo: Brasiliense, 1989.

OLIVEIRA, F. *O terciário e a divisão social do trabalho*. In: Estudos CEBRAP 24, São Paulo: Vozes, 1979.

_____. *Crítica à razão dualista / O ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003.

PERO, V. *Terciarização e qualidade do emprego no início dos anos 90*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 1995. Dissertação de Mestrado.

PESSOA, E. *O Emprego Público sob a ótica dos Serviços Públicos: observações sobre a estrutura das ocupações em 1985, 1989 e 1995*. In: Anais do VI Encontro Nacional de Estudos do Trabalho. ABET, 1999.

_____. *A dinâmica do emprego público no Brasil nos anos 90*. In: Anais do 6º Encontro Nacional da Sociedade Brasileira de Economia Política. São Paulo: SEP, 2001. CD-ROM.

PINTO, A. *Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente*. In: SERRA, J. (coord.) América Latina – Ensaio de interpretação econômica. Rio de Janeiro: Paz & Terra, 1976.

RIVIÈRE, M. *Economia burguesa e pensamento tecnocrático*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966.

RODRÍGUEZ, O. *A Teoria do Subdesenvolvimento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1981.

_____. *Heterogeneidad estructural y empleo*. São Paulo: Seminários Temáticos Interdisciplinares - Ano II (2000). 29 de maio de 2000.

ROSANDISKI, E. N. *Modernização produtiva e estrutura do emprego formal nos anos 90*. Campinas: IE/UNICAMP, 2002. Tese de Doutorado.

ROSTOW, W. W. *Etapas do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1961.

SABÓIA, J. *Mudanças estruturais e emprego industrial no Brasil*. In: Anais do III Encontro de Economistas da Língua Portuguesa. Macau, 1998.

SALERNO, M. S. *A seu serviço: interrogações sobre o conceito, os modelos de produção e o trabalho em atividades de serviços*. In: SALERNO, M. S. (org.) Relação de serviço – produção e avaliação. São Paulo: SENAC-SP, 2001.

SANTOS, V. M. *O Setor de Serviços: Notas relacionadas ao Desenvolvimento Econômico e à Dinâmica Espacial*. Paper apresentado no II Encontro Brasileiro de Estudos Regionais e Urbanos – ABER. FGV-SP, 2002.

SAY, J. B. *Tratado de Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SEGNINI, L. R. P. *Racionalização do trabalho no setor de serviços: uma contribuição ao debate teórico*. In: Anais do X Encontro Nacional da ABEP, 1996.

SILVA E MEIRELLES, D. *O setor de serviços e os serviços de infra-estrutura econômica*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2003. Tese de Doutorado.

SMITH, A. *A Riqueza das Nações: uma investigação sobre sua natureza e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SOUZA, P. R. C. *Salário e emprego em economias atrasadas*. Campinas: IE/UNICAMP, 1999.

Anexo Metodológico

Algumas considerações devem ser aqui feitas com respeito a detalhes da construção das categorias analíticas, tabelas e dados contidos neste trabalho.

Nas tabelas onde são apresentados dados referentes a rendimentos, o conceito utilizado para o cálculo foi o de “renda / hora”, ou seja, o valor obtido a partir da divisão do valor da remuneração do trabalho principal pela carga horária de trabalho respectiva do entrevistado. A partir da “renda / hora”, é feita uma multiplicação pelo número de horas da carga mensal de trabalho, tendo como referência uma jornada de trabalho semanal padronizada para 44 horas. Esse procedimento visa evitar distorções de análise que poderiam ocorrer ao se comparar jornadas de trabalho amplamente distintas, fato que se mostra recorrente no estudo dos serviços.

Ainda no tocante à elaboração das tabelas de rendimentos, é importante indicar que foi usado o deflator IGP-DI (FGV), tomado a partir de suas médias anuais para o período 1990-2001, cujos números foram extraídos dos Indicadores DIESP-FUNDAP (vide bibliografia). A razão para a escolha deste deflator está ligada ao fato de que sua abrangência é nacional e também ao fato de que, através do uso deste deflator, trata-se com maior adequação a mudança monetária ocorrida por ocasião do Plano Real, que outros deflatores não consideram de modo tão coerente (resultando em distorções dos valores atualizados).

Na passagem da análise das tabelas de contagem de ocupados (nos subsetores do terciário) para as de grupos ou segmentos, foram suprimidos os dados referentes à classificação “renda ignorada” das bases das PNADs, na medida em que os dados não se enquadravam dentro da classificação proposta. Também não são aí incluídos os ocupados em “outras atividades” (não classificadas entre os três setores de atividade econômica). Isso explica o fato de que, por exemplo, quando se divide o setor terciário nos grupos (G1, G2 e G3), o total de ocupados no setor é inferior àquele total das tabelas de frequências dos subsetores. Esse problema também é, evidentemente, presente nas tabelas onde se analisam valores de rendimentos.

Ainda no tocante aos rendimentos, as tabelas foram elaboradas tendo em vista dois tipos de medidas: médias aritméticas e um cálculo para inferência da desigualdade na distribuição dos rendimentos do trabalho. As médias têm por meta mostrar uma referência geral do nível dos rendimentos de cada categoria, dentro de cada um dos eixos de análise propostos. A medida de desigualdade, conforme assinalado, é construída a partir da divisão do 95º percentil (valor que aparta os 5% das observações com valores mais altos de rendimentos) pelo 25º percentil (valor abaixo do qual encontram-se 25% das observações, as de menores valores) da amostra da pesquisa. O uso destas medidas estatísticas de dispersão, por simplista que seja, permite ter uma visão sintética dos valores que separam as observações integrantes da amostra em seus extremos, indicando a distância relativa entre ambos.

No que tange à medida do número de anos no trabalho principal atual, à época da pesquisa, o objetivo foi inferir quanto à rotatividade nas ocupações. O cálculo, também baseado em médias aritméticas para cada categoria, dentro de cada eixo analítico, tem como base as duas questões da PNAD especialmente elaboradas com este intuito. O procedimento consiste em somar anos e meses no trabalho principal, após ter transformado a unidade “meses” em valores decimais da unidade “ano”.

Uma outra medida utilizada no estudo deve ser aqui melhor definida: trata-se do *ranking* sócio-ocupacional. Conforme assinalado, ele se baseia numa atribuição de valores numéricos decrescentes, os quais acompanham uma hierarquia de perfis associados a grupos de ocupações (Quadro 4).

A partir destes valores, os grupos de ocupações contidos dentro de cada corte de análise puderam ser sinteticamente avaliados em função de um único número – ainda que com a necessidade de se observar as ressalvas apontadas ao longo do estudo.

Com relação à divisão do terciário em subsetores, a lógica de construção da classificação parte do trabalho de Browning & Singelmann (1978), reagrupados de modo a contemplar a classificação baseada no consumo (Singer). A diferença com respeito à organização de subsetores proposta pelos primeiros autores é a ênfase aqui dada à dicotomia *consumer services* / *producer services*, de tal modo que os “serviços sociais” praticamente se transformam em TC e os demais itens da classificação daqueles autores (serviços de distribuição, pessoais e ao produtor) são reagrupados nas categorias TE

(*producer services*) e TP (*consumer services*). A importância adquirida por TE, dentro dos objetivos deste estudo, é a razão pela qual este tipo de classificação foi escolhido.

A classificação usada para os grupos de inserção ocupacional (G1, G2 e G3) parte do trabalho de Dedecca (1998), conforme já assinalado. As alterações efetuadas dizem respeito ao tratamento dado aos SIUP, que passaram a ser classificados como atividades industriais (incluídos no setor secundário, portanto). A lógica que perpassa a construção conceitual da classificação original foi preservada.

No item 3.2, foram apresentadas matrizes (Tabelas 17, 18 e 19) construídas a partir da classificação setorial e subsetorial e dos grupos de inserção ocupacional; estas matrizes foram aplicadas ao conjunto do mercado de trabalho não agrícola, que abrange, além do setor de serviços, o secundário. Desse modo, tais matrizes passam a ser mais abrangentes que aquele modelo de análise apresentado no item metodológico (Quadro 3), ainda que seguindo rigorosamente o mesmo princípio de organização dos dados. O quadro abaixo pode mostrar a lógica de construção daquelas tabelas:

Quadro 5

Matriz de análise da absorção de mão-de-obra nas atividades não agrícolas

		Grupos de Atividades Não Agrícolas		
		Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
		<i>Setor capitalista urbano</i>	<i>Setor não capitalista urbano articulado produtivamente</i>	<i>Setor não capitalista urbano não articulado produtivamente</i>
Setor Secundário	Ind. Transformação	IT-G1	IT-G2	IT-G3
	Ind. Construção Civil	IC-G1	IC-G2	IC-G3
	SIUP	SI-G1	(*)	SI-G3
Setor Terciário	Terciário Comunidade	TC-G1	TC-G2	TC-G3
	Terciário Empresas	TE-G1	TE-G2	TE-G3
	Terciário Pessoas	TP-G1	(*)	TP-G3

Fonte: Elaboração própria, com base em Dedecca (1998: 13) e Montagner & Dedecca (1992: 09).

Nota (*): Quadrante / cruzamento não existente, por critério de construção.