

mercado de trabalho

conjuntura e análise

ANO 16 | NOVEMBRO 2011 |

49

MTE MINISTÉRIO DO
TRABALHO E EMPREGO

ipea ⁴⁷anos
Por um Brasil desenvolvido

mercado de trabalho

conjuntura e análise

| novembro 2011 |

49

MTE MINISTÉRIO DO
TRABALHO E EMPREGO

ipea ⁴⁷anos
Por um Brasil desenvolvido

Governo Federal

Ministério do Trabalho e Emprego

Ministro – Carlos Roberto Lupi

Secretário Executivo – Paulo Roberto dos Santos Pinto

Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República

Ministro – Wellington Moreira Franco

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais, possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro, e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Marcio Pochmann

Diretor de Desenvolvimento Institucional

Geová Parente Farias

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais, Substituto

Marcos Antonio Macedo Cintra

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia

Alexandre de Ávila Gomide

Diretora de Estudos e Políticas Macroeconômicas

Vanessa Petrelli de Corrêa

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais

Francisco de Assis Costa

Diretor de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura, Substituto

Carlos Eduardo Fernandez da Silveira

Diretor de Estudos e Políticas Sociais

Jorge Abrahão de Castro

Chefe de Gabinete

Fabio de Sá e Silva

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação

Daniel Castro

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

mercado de trabalho conjuntura e análise

CORPO EDITORIAL

Editor Responsável

Lauro Ramos

Membros

Carlos Henrique Leite Corseuil

Luiz Eduardo Ruckert Parreiras

Roberto Henrique Sieczkowski Gonzalez

Equipe de Apoio

Hugo Homem Macedo

Jonas de Oliveira Bertucci

Katcha Poloponsky

AGRADECIMENTOS

Ao Ministério do Trabalho e Emprego, ao IBGE, à Fundação Seade e ao Dieese por cederem os dados necessários à elaboração desta edição.

Mercado de trabalho: conjuntura e análise / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada; Ministério do Trabalho e Emprego.- v.1, n.0, (mar.1996) - Brasília: Ipea: MTE, 1996-

Trimestral (a partir de 2009)

ISSN 1676-0883

1. Mercado de Trabalho. 2. Estatísticas do Trabalho. 3. Brasil. 4. Periódicos. I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. II. Brasil. Ministério do Trabalho e Emprego.

CDD 331.1205

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	5
ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO	7
NOTAS TÉCNICAS	17
HÁ ESCASSEZ GENERALIZADA DE PROFISSIONAIS DE CARREIRAS TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO BRASIL? UMA ANÁLISE A PARTIR DE DADOS DO CAGED	19
Paulo A. Meyer M. Nascimento	
OS ENTENDIMENTOS SUMULADOS PELO TRIBUNAL SUPERIOR DO TRABALHO SOBRE A TERCEIRIZAÇÃO	29
Magda Barros Biavaschi Alisson Droppa	
TRANSITORIEDADE OU OPORTUNIDADE: A QUALIDADE DA INSERÇÃO PROFISSIONAL PROMOVIDA PELAS AGÊNCIAS DE EMPREGO	41
Jonas Tomazi Bicev	
MERCADO DE TRABALHO NÃO METROPOLITANO E A QUEDA DA DESIGUALDADE DE RENDA – 1981-2009	47
Pedro Herculano Guimarães Ferreira de Souza Rafael Guerreiro Osorio	
ECONOMIA SOLIDÁRIA E POLÍTICAS PÚBLICAS	55
INTRODUÇÃO	57
COMÉRCIO JUSTO E ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL E O PAPEL DA POLÍTICA PÚBLICA NA SUA PROMOÇÃO	59
Haroldo Mendonça	
RUMO A UM NOVO MERCADO: UMA ABORDAGEM SOCIOLOGICA DO COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO	67
Christiane Girard Ferreira Nunes Pedro Henrique Isaac Silva	
A TURBOMERCANTILIZAÇÃO E OS DESAFIOS DA PRODUÇÃO ASSOCIADA	77
Henrique T. Novaes Édi A. Benini	
PARA ALÉM DO ACESSO: UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE MERCADOS INSTITUCIONAIS E EMPREENDIMENTOS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO MEIO RURAL	87
Marcio Gomes da Silva Sandro Pereira Silva	
ANEXO ESTATÍSTICO	95

APRESENTAÇÃO

Os dados divulgados pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), referentes ao mês de setembro, mostram que os indicadores do mercado de trabalho metropolitano vêm acompanhando a desaceleração do crescimento da economia no terceiro trimestre. Salvo a taxa de informalidade, os demais indicadores analisados apontam para uma possível perda de dinamismo do mercado de trabalho brasileiro no terceiro trimestre de 2011. O total de ocupados e a taxa de desemprego não registraram quedas, mas uma evolução aquém do que vinham apresentando. Já o rendimento médio e a massa salarial registram queda no último mês analisado.

A primeira nota técnica, escrita por Paulo A. Meyer M. Nascimento, busca contribuir para o debate acerca do “apagão” de mão de obra qualificada no Brasil, mostrando um olhar sobre os dados de emprego tanto em uma perspectiva de curto quanto de longo prazo através de dados mensais do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), com foco na indústria (extrativa e transformação) e na construção civil.

A segunda nota técnica, redigida por Magda Barros Biavaschi e Alisson Droppa, ambos da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), aborda o processo de regulação relativo à quebra da relação entre empregado e empregador com a inserção de terceiros no processo. Faz uma análise da responsabilidade do Enunciado nº 256 e da Súmula nº 331 do Tribunal Superior do Trabalho (TST) na terceirização e suas consequências.

Na terceira nota técnica, o autor Jonas Tomazi Bicev utiliza-se de dados do Relatório Anual de Informações Sociais (Rais)/MTE para investigar, através da trajetória ocupacional traçada via “empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra”, o que se pode esperar de um emprego intermediado. Em termos mais específicos, investiga quão duradoura é a condição do trabalhador intermediado e a capacidade desse indivíduo de permanecer no mercado formal.

A quarta e última nota técnica, escrita por Pedro Herculano Guimarães Ferreira de Souza e Rafael Guerreiro Osorio, utiliza dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)/IBGE para avaliar a distribuição nacional de renda nas regiões metropolitanas (RMs) em comparação com o resto do território no período 1981-2009.

A seção Economia Solidária e Políticas Públicas traz quatro textos cujo objetivo é discutir o tema Comercialização e acesso a mercados na economia solidária. Abrindo a seção, Haroldo Mendonça apresenta alguns elementos para caracterizar o estado atual da política pública voltada à promoção do comércio justo e solidário no Brasil. No segundo texto, na perspectiva de compreensão do mercado como uma construção social, Christiane Girard Ferreira Nunes e Pedro Henrique Isaac Silva propõem uma abordagem sociológica do comércio justo e solidário, a partir da Nova Sociologia Econômica (NSE), aprofundando o debate conceitual. O terceiro texto, de Henrique T. Novaes e Édi A. Benini, alerta para o fato de que a troca mercantil permanece (e tem se aprofundado) como uma das mediações estruturantes do atual tipo de sociabilidade, subordinada à lógica do capital, havendo poucos sinais de um cooperativismo e associativismo capazes de superar o trabalho alienado. Por fim, o texto de Marcio Gomes da Silva e Sandro Pereira Silva traz uma análise precisa da relação entre os mercados institucionais e os empreendimentos de economia solidária, em especial no meio rural.

ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO

ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO

1 INTRODUÇÃO

Esta análise tem por finalidade a apresentação de um panorama conjuntural do mercado de trabalho brasileiro no terceiro trimestre (julho a setembro) de 2011, com base nos dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).¹ A evolução dos principais indicadores de desempenho do mercado de trabalho será interpretada à luz dos resultados obtidos nos anos anteriores, em especial, no terceiro trimestre de 2010, com o propósito de minimizar interferências de ordem sazonal. A fim de balizar os resultados sobre a *performance* do mercado de trabalho, a análise tem início com um breve panorama do ambiente macroeconômico atual.² No que diz respeito ao nível de atividade, os indicadores apontam uma desaceleração do crescimento da economia. No terceiro trimestre deste ano, o Produto Interno Bruto (PIB) apresentou uma queda de 4,2% a 3,1% em relação ao mesmo período de 2010. Tal taxa representa uma redução pelo quinto trimestre consecutivo na comparação em relação ao mesmo período do ano anterior. No que diz respeito à produção industrial, o mês de setembro deste ano mostrou uma variação percentual de -1,6% em relação ao mesmo mês do ano de 2010. Em relação à trajetória de preços, a inflação mensal, segundo o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), de setembro (contra agosto) foi de 0,53%. Essa taxa ultrapassou um pouco as expectativas do mercado, e contribuiu para uma alta de 7,31% no acumulado dos 12 meses terminados em setembro.

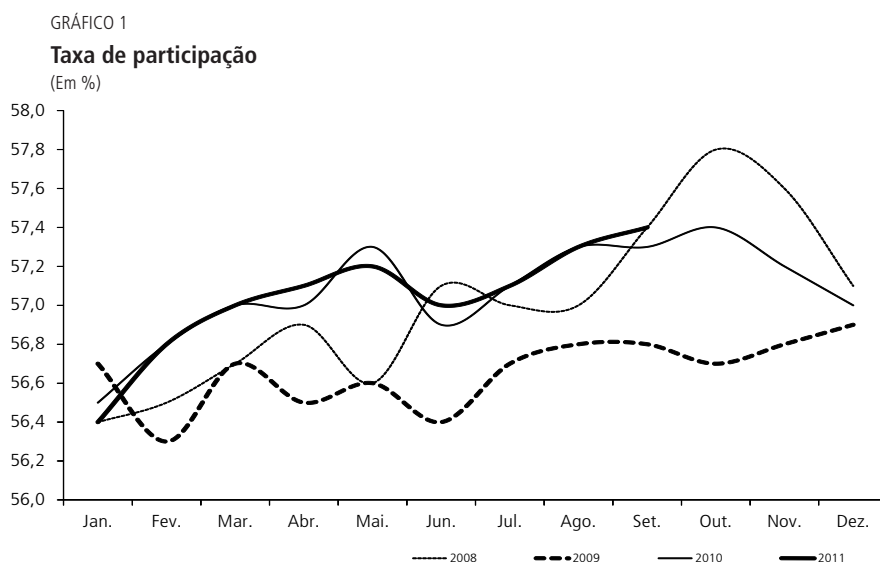
A discussão das próximas seções mostrará que uma parte dos indicadores do mercado de trabalho metropolitano vem acompanhando esta desaceleração no cenário macroeconômico, como parece ser o caso do rendimento médio real do trabalhador e da massa salarial. Em linhas gerais, a análise do emprego nas áreas metropolitanas, no terceiro trimestre do ano, revela que o mercado de trabalho brasileiro mostra menor grau de dinamismo do que aquele observado no terceiro trimestre de 2010. Os principais indicadores serão analisados em detalhes a seguir.

1. Além da PME, serão utilizados dados de pesquisas domiciliares do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese), a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), da Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (Seade); e, ainda, o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) – este último com um registro administrativo nacional do emprego formal.

2. Esse panorama macroeconômico está fundamentado pelos números disponíveis de *Carta de Conjuntura* do Ipea de outubro, n. 14 <<http://www.ipea.gov.br/>> e sinopse macroeconômica do Ipeadata <<http://ipeadata.ipea.gov.br/>>.

2 TAXA DE ATIVIDADE E DESOCUPAÇÃO

O gráfico 1 ilustra a evolução da taxa de atividade ao longo dos anos de 2008 a 2011.³ É possível notar que a evolução deste indicador em 2011 seguiu uma tendência bem semelhante àquela apresentada em 2010, mas flutuando menos em 2011. A partir de julho de 2011, nota-se um retorno à tendência de crescimento apresentada no primeiro semestre do ano, atingindo 57,4% em setembro. Esse patamar pode ser considerado bem alto em relação à evolução dos últimos anos. Por exemplo, é maior do que aqueles registrados para os meses de setembro de 2009 e de 2010 e igual ao registrado para setembro de 2008, que foi um momento de pico no que diz respeito a uso de fatores produtivos na economia brasileira.



Fonte: PME/IBGE.

No que tange a uma análise desagregada, por dados regionais, notam-se variações negativas entre os meses de agosto e setembro do ano de 2011 nas taxas de atividades das regiões de Recife – 0,6 ponto percentual (p.p.) –, São Paulo (0,1 p.p.) e Porto Alegre (0,2 p.p.). No mesmo período, apresentaram variações positivas as regiões metropolitanas (RMs) de Salvador (0,5 p.p.), Belo Horizonte (0,2 p.p.) e Rio de Janeiro (0,5 p.p.).

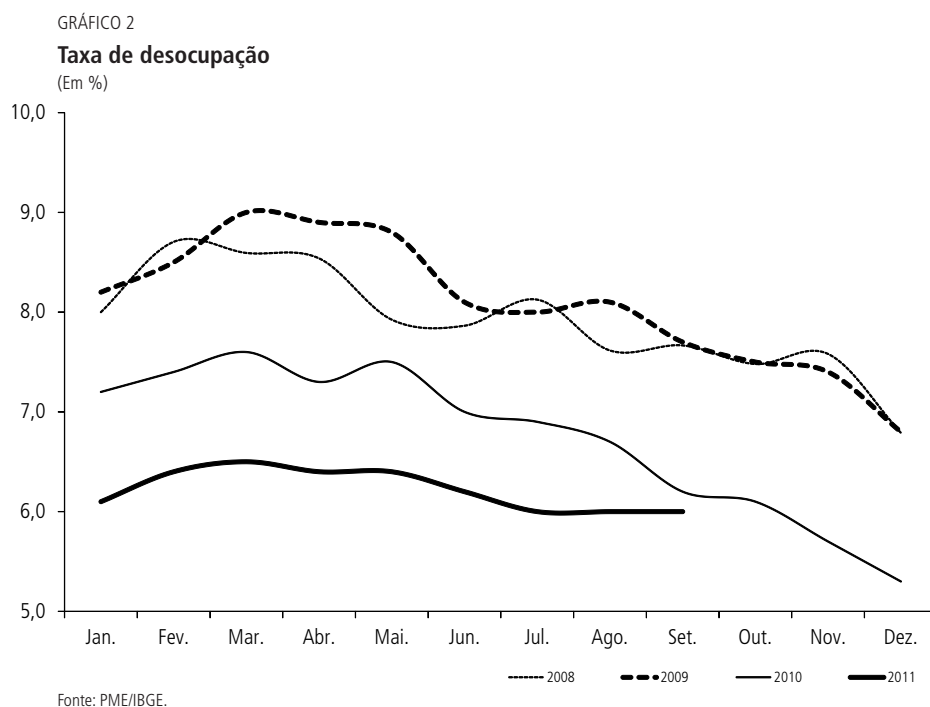
Quando a taxa de atividade é desagregada segundo características demográficas da força de trabalho, nota-se uma tendência de manutenção das taxas tanto na análise por sexo quanto na análise por grau de instrução. Entretanto, dentro da análise por faixa etária, ganha destaque o aumento de 1,3 p.p. da participação média dos jovens entre 15 e 17 anos, quando comparado ao mesmo período do ano passado.⁴

Com relação ao desemprego, o gráfico 2 apresenta a evolução da respectiva taxa nos últimos quatro anos para o agregado das seis RMs analisadas. A taxa de desemprego no terceiro trimestre de 2011 ficou estável em 6,0%. Esse resultado deve ser analisado à luz de duas interpretações. Por um lado, a elevação registrada na taxa de participação no terceiro trimestre de 2011 tende a pressionar para cima a taxa de desemprego. Sob esse prisma, a

3. A taxa de atividade ou participação é obtida pela divisão entre a população economicamente ativa (PEA) e a população em idade ativa (PIA).

4. Os dados estão disponíveis no anexo estatístico.

estabilidade do desemprego eventualmente pode ser apontada como um resultado positivo. Por outro lado, a estabilidade mencionada anteriormente contrasta com a tendência de queda registrada no terceiro trimestre de 2010, quando a participação também apresentava uma tendência de elevação. Sendo assim, a estabilidade do desemprego no terceiro trimestre de 2011 estaria sinalizando um menor grau de dinamismo do mercado de trabalho em 2011.



Na comparação da taxa de desemprego entre as RMs no terceiro trimestre de 2011 e 2010, apenas a RM de Porto Alegre apresentou alta.⁵ Recife e Salvador merecem destaque por apresentarem as maiores quedas (2,8 p.p. e 2,2 p.p., respectivamente). Há também uma evolução favorável da taxa de desemprego para todos os segmentos nos demais recortes como faixas etárias, gênero, grau de instrução e posição na família.⁶

Em linhas gerais, as taxas de desemprego aberto apuradas pela PED/Dieese apontam uma queda no desemprego aberto para todas as RMs do período de janeiro a setembro de 2011 em relação ao mesmo período do ano anterior.⁷

3 OCUPAÇÃO E INFORMALIDADE

Quando se observa a evolução temporal da população ocupada, nota-se uma tendência de alta durante o terceiro semestre de 2011, atingindo em setembro a marca de 22,65 mil ocupados. Apesar da tendência de alta, é possível notar pelo gráfico 3 uma redução de ritmo no crescimento da população ocupada. O valor registrado para setembro representa um crescimento de 1,65% quando comparada ao mesmo mês do ano anterior. Porém, essa diferença esteve sempre acima de 2% nos demais meses.

5. Na comparação da média semestral de 2011 com 2010, as regiões apresentaram os seguintes resultados: Recife, -1,7 p.p.; Salvador e São Paulo, -1,2 p.p.; Rio de Janeiro, -0,8 p.p.; Belo Horizonte, -0,7 p.p.; e Porto Alegre, -0,4 p.p.

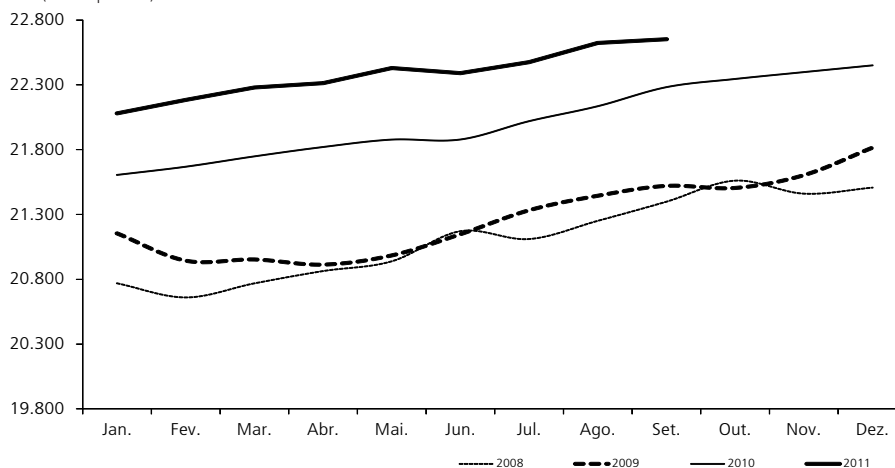
6. Ver anexo estatístico.

7. Ver anexo estatístico.

GRÁFICO 3

População ocupada

(Em mil pessoas)



Fonte: PME/IBGE.

Na análise dos dados desagregados por RMs, todos apresentaram uma variação positiva da média trimestral em comparação ao mesmo período do ano passado. Recebe destaque a RM de Recife, que apresentou um crescimento de 3,08%, seguida pela RM de Belo Horizonte, com um crescimento de 2,48%.⁸

É possível também fazer uma análise do nível de ocupação baseada em algumas características do posto de trabalho, tais como setor de atividade e posição na ocupação. O aspecto setorial aponta um desempenho favorável na comparação entre os trimestres nos anos de 2011 e 2010, com destaque para o crescimento dos grupos Construção (6,41%) e Intermediação financeira (5,75%). Os únicos setores a apresentarem queda no nível de ocupação foram Serviços domésticos (-2,63%) e Outras atividades⁹ (-9,65%).¹⁰

Nos dados do CAGED, podemos destacar que foram gerados em média 180.029 postos por mês em todo o território nacional no terceiro trimestre deste ano.¹¹ De forma semelhante à PME, o CAGED apresenta uma heterogeneidade no crescimento numa análise entre os setores de atividade, o que pode ser atestado pelo gráfico 4. Destacam-se como criadores de postos de trabalho os setores de Serviços, Indústria e Comércio com as respectivas 77.378, 41.931 e 38.416 médias mensais de criações para este trimestre. Como destaque negativo no CAGED aparece a Agropecuária, com uma média mensal de destruição de 8.908 postos de trabalho no terceiro trimestre de 2011.¹²

8. Crescimento entre os anos 2011 e 2010 das demais RMs pesquisadas: Salvador, 1,84%; Rio de Janeiro, 1,93%; São Paulo, 1,78%; e Porto Alegre, 1,65%.

9. Essa categoria abrange as atividades de agricultura, pecuária, silvicultura; exploração florestal; pesca; organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais; e atividades mal especificadas.

10. Completam: Indústria, 0,77%; Comércio, 2,12%; Administração pública, 0,35%; e Outros serviços, 1,57%.

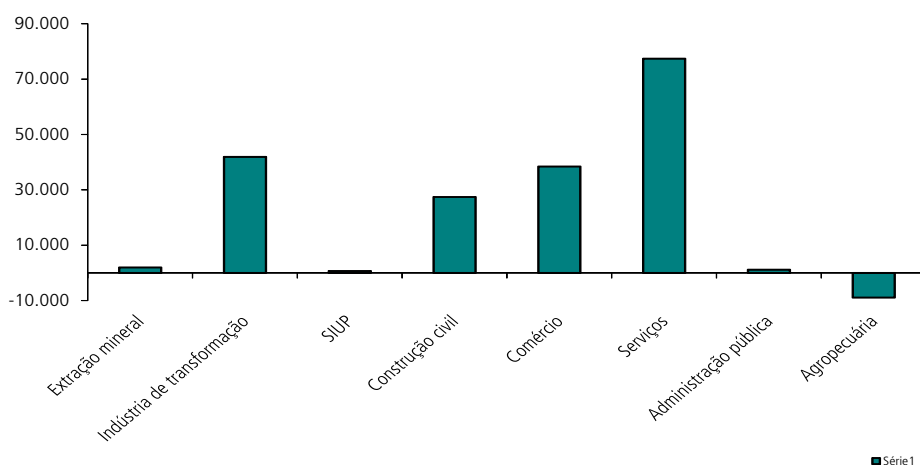
11. Não é possível calcular taxas de crescimento da população ocupada com base nos dados do CAGED, visto que essa fonte carece da informação sobre o estoque de empregados.

12. Este movimento não pode ser percebido na PME pelo fato de o setor estar incluso na categoria Outras atividades, misturado com atividades mal especificadas, entre outras.

GRÁFICO 4

Saldo por setor de atividade

(Média mensal do terceiro trimestre)



Fonte: CAGED/MTE.

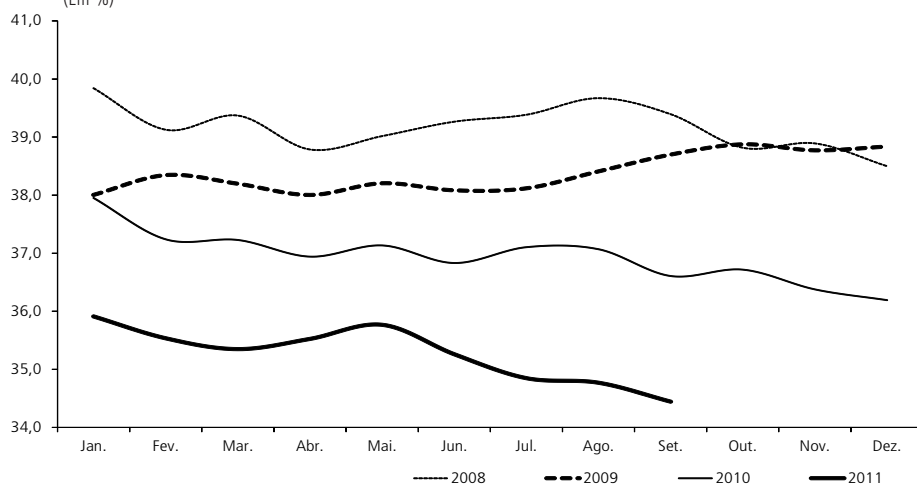
Observando a PME no âmbito da distribuição da população ocupada por posição na ocupação é possível dizer que a população empregada com carteira de trabalho assinada teve crescimento de 6,5% em 2011 com relação ao mesmo trimestre de 2010, o que equivale, em valores absolutos, a aproximadamente 732 mil novos contratos com carteira assinada, em média, por mês. Os militares e estatutários tiveram acréscimo de 2%. Cabe destacar, apesar da baixa representatividade, a tendência acentuada de queda dos não remunerados, com uma redução aproximada de 15,5%.

Quando a análise se dá pela posição de ocupação dentro do total da população empregada, nota-se uma redução no grau de informalidade. A participação dos empregados com carteira assinada, entre os ocupados, chegou a 53,2% em setembro, o maior valor do ano, enquanto a dos empregados sem carteira caiu para 16,5% no mesmo mês, a menor taxa registrada em 2011. Além disso, também há uma redução na participação dos trabalhadores por conta própria em 0,6 p.p. comparada à do mesmo trimestre do ano anterior, o que nos permite afirmar que há uma continuidade no movimento de formalização do emprego registrado nos últimos anos. Esse fato pode ser constatado no gráfico 5.

GRÁFICO 5

Evolução do grau de informalidade

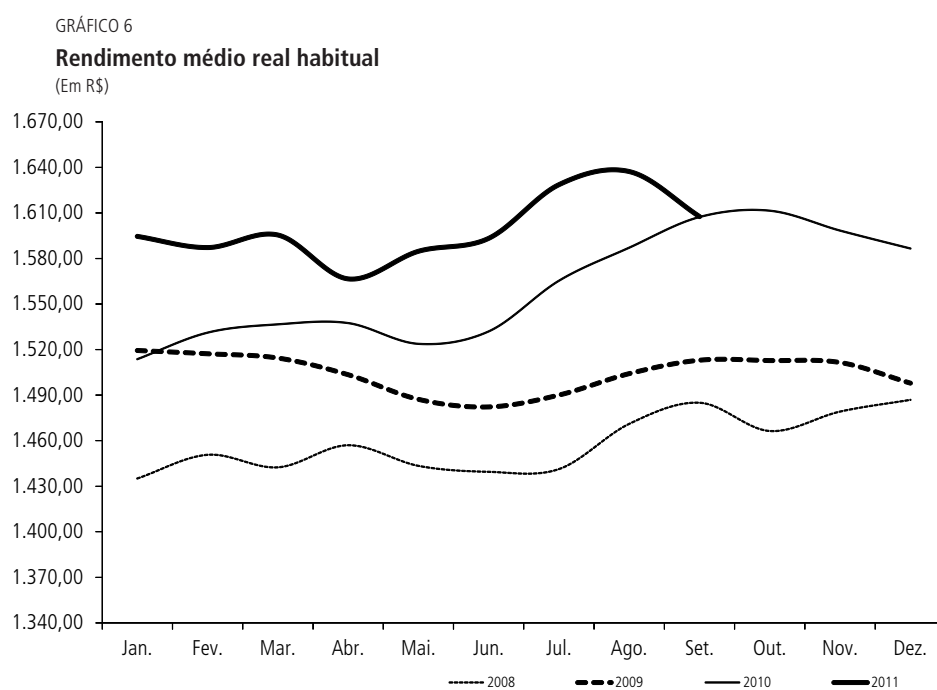
(Em %)



Fonte: PME/IBGE.

4 RENDIMENTO E MASSA SALARIAL

No terceiro trimestre de 2011, o rendimento médio real habitualmente recebido nas seis RMs analisadas na PME ficou em torno de R\$ 1.624,5, em valores de setembro de 2011. A evolução mensal deste indicador nos últimos anos pode ser observada no gráfico 6. Nele, constata-se que, até o mês de agosto, o rendimento encontrava-se em patamares superiores aos anos anteriores; neste mês, o rendimento médio real alcançou R\$ 1.637,3, maior valor encontrado até o mês de setembro de 2011. Ainda é possível verificar uma queda do rendimento de 1,81% entre agosto e setembro deste ano. Ainda que não se possa descartar a hipótese de que essa queda seja fruto de oscilações de cunho amostral, o movimento chama a nossa atenção por dois motivos. Em primeiro lugar porque não há registro de queda, no mesmo período de análise, nos anos anteriores. Em segundo lugar, porque, a julgar pelo comportamento da informalidade, a queda no rendimento médio não parece estar refletindo uma mudança de composição da população ocupada em prol de trabalhadores com remunerações mais baixas que a média.



No plano regional, com exceção de Salvador, todas as RMs analisadas registraram uma redução nos rendimentos reais médios, com destaque para Recife, Rio de Janeiro e Salvador, que apresentaram variações negativas de 5,3%, 3,2% e 3,2%, entre agosto e setembro de 2011, respectivamente. Salvador apresentou uma taxa de crescimento de 1,5% no mesmo período.

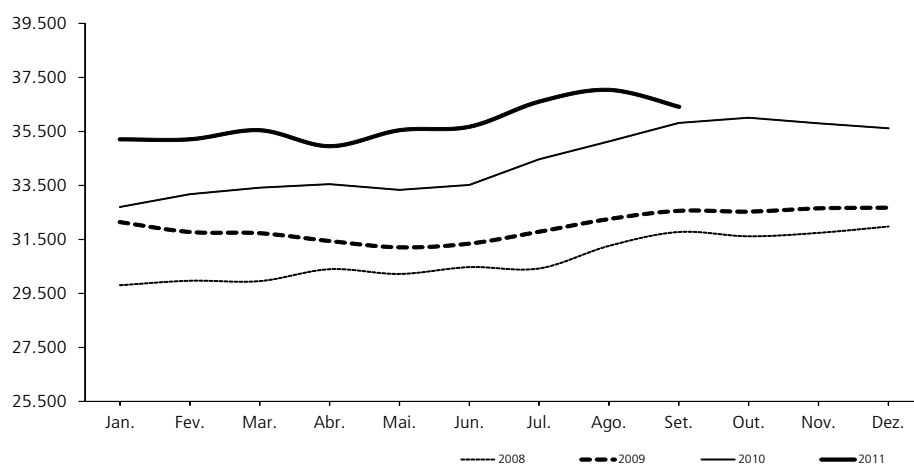
A elevação anual dos rendimentos também foi registrada para todos os grupos por posição na ocupação. Vale observar que entre os meses de janeiro e agosto de 2011, em comparação com o mesmo período de 2010, os rendimentos dos trabalhadores por conta própria cresceram 4,9%, os do setor público cresceram 3,6% e os dos trabalhadores do setor privado, 3,0%. Desagregação dos rendimentos deste último grupo mostra que os trabalhadores sem carteira assinada tiveram um aumento de 8,5%, bem superior à variação de 1,5% dos empregados com carteira assinada.

A combinação dessa evolução no rendimento médio com o desempenho estável reportado para o nível de ocupação se reflete na massa salarial. O gráfico 7 mostra a evolução mensal deste indicador para os últimos anos. Nota-se que esta taxa sofreu uma queda em setembro deste ano. Este comportamento é explicado basicamente pela queda em 1,8 dos rendimentos nesse mesmo mês; já a trajetória do número de ocupados permaneceu relativamente estável. A variação da média de janeiro a setembro entre 2010 e 2011 foi de 5,6%.

GRÁFICO 7

Massa salarial

(Em milhares)



Fonte: PME/IBGE.

Salvo a taxa de informalidade, os demais indicadores analisados apontam para uma possível perda de dinamismo do mercado de trabalho brasileiro no terceiro trimestre de 2011. O total de ocupados e a taxa de desemprego não registraram quedas, mas uma evolução aquém da que vinham apresentando. Já o rendimento médio e a massa salarial registram queda no último mês analisado. O prognóstico para o próximo trimestre é dúbio, uma vez que por um lado os índices mais recentes do nível de atividade apontam para uma desaceleração do crescimento da economia brasileira, mas por outro lado os fortes efeitos sazonais de fim de ano tendem a atuar de forma positiva nos indicadores do mercado de trabalho.

NOTAS TÉCNICAS

HÁ ESCASSEZ GENERALIZADA DE PROFISSIONAIS DE CARREIRAS TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO BRASIL? UMA ANÁLISE A PARTIR DE DADOS DO CAGED

Paulo A. Meyer M. Nascimento

OS ENTENDIMENTOS SUMULADOS PELO TRIBUNAL SUPERIOR DO TRABALHO SOBRE A TERCEIRIZAÇÃO

Magda Barros Biavaschi

Alisson Droppa

TRANSITORIEDADE OU OPORTUNIDADE: A QUALIDADE DA INSERÇÃO PROFISSIONAL PROMOVIDA PELAS AGÊNCIAS DE EMPREGO

Jonas Tomazi Bicev

MERCADO DE TRABALHO NÃO METROPOLITANO E A QUEDA DA DESIGUALDADE DE RENDA – 1981-2009

Pedro Herculano Guimarães Ferreira de Souza

Rafael Guerreiro Osorio

HÁ ESCASSEZ GENERALIZADA DE PROFISSIONAIS DE CARREIRAS TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO BRASIL? UMA ANÁLISE A PARTIR DE DADOS DO CAGED*

Paulo A. Meyer M. Nascimento**

1 INTRODUÇÃO

O debate acerca de um eventual “apagão” de mão de obra qualificada no Brasil vem sendo recorrentemente colocado em pauta por setores empresariais, do governo e da imprensa do país nos últimos anos. O temor de que o crescimento econômico pudesse vir a ser limitado pela baixa disponibilidade de mão de obra qualificada se intensificou ao longo da década de 2000, arrefeceu um pouco durante a crise financeira internacional eclodida no último trimestre de 2008 e voltou a ganhar destaque diante do crescimento elevado do Produto Interno Bruto (PIB) em 2010. Mesmo com a deterioração das expectativas no decorrer de 2011, quando o cenário internacional volta a sinalizar um recrudescimento da crise global, o receio de um possível “apagão” dessa natureza permeia discussões sobre os desafios do Brasil na década de 2011-2020, particularmente em face dos investimentos em infraestrutura necessários para a Copa do Mundo, para as Olimpíadas e para a exploração de petróleo na camada do pré-sal. No centro desse problema estariam os profissionais de áreas técnico-científicas – tais como engenheiros, tecnólogos e técnicos de nível médio empregados em atividades industriais e na construção civil.

Vale notar, contudo, que as análises empíricas disponíveis não parecem corroborar essa percepção fundada no senso comum. A leitura desses trabalhos sugere que a escassez de mão de obra não seria um problema generalizado na economia brasileira, pelo menos não quando se tenha em mente as camadas mais qualificadas da força de trabalho, isto é, profissionais com formação em nível técnico ou superior.

Receios de “apagões” de mão de obra qualificada no Brasil poderiam estar assentados, assim, no fato de que, após quase 25 anos de semiestagnação (1980-2003), as firmas nacionais estejam tendo que redefinir muitos dos seus mecanismos tradicionais de organização produtiva, a fim de aproveitar as janelas de oportunidade que as taxas mais elevadas de crescimento e a forte elevação do ritmo dos investimentos passaram a proporcionar nos anos mais recentes. Isso se refletiria, ainda, em uma demanda crescente por força de trabalho qualificada.

* Agradeço a Fernanda Jackeline A. de Paulo Nonato e a Thiago Costa Araújo pela colaboração no levantamento dos dados utilizados neste texto. Agradeço também aos colegas Aguinaldo Nogueira Maciente e Divonzir Arthur Gusso pelos comentários. Eventuais erros e omissões remanescentes permanecem sendo de minha inteira responsabilidade.

** Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

Porém, a maioria das ocupações com os mais pronunciados aumentos de rendimento são, em geral, as que demandam mão de obra semiqualficada ou pouco qualificada, isto é, de baixa escolaridade – sinalizando que o aumento da remuneração média nos últimos anos parece estar mais associado ao crescimento da economia e aos efeitos do aumento do salário mínimo (SM) sobre os baixos salários do que à falta de mão de obra qualificada (SABOIA; SALM, 2010). Isto se torna mais evidente entre profissionais de nível superior, cuja absorção pelo mercado não tem acompanhado a expansão da oferta, fazendo transparecer que a necessidade de mão de obra qualificada não parece vir impondo restrição ao crescimento da economia nas últimas duas décadas (BARBOSA FILHO; PESSÔA; VELOSO, 2010). Tampouco análises prospectivas apontam cenários diferentes: considerando a intensificação da formação de profissionais de nível superior e a dinâmica da economia brasileira no período 2000-2010, Maciente e Araújo (2011) não anteveem gargalos significativos de mão de obra qualificada até 2020 – a não ser que o Brasil viesse a experimentar um “milagre chinês” e passasse a exibir, em vários anos sucessivos, taxas de crescimento do PIB bastante elevadas e significativamente acima da maioria das grandes economias do mundo.

O presente trabalho busca contribuir para o debate ao propor um olhar sobre os dados de emprego tanto em uma perspectiva de curto quanto de longo prazo. Para isso, utiliza dados mensais do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), para averiguar se tem havido escassez generalizada de trabalhadores de carreiras técnico-científicas. Finda esta seção introdutória, a seção 2 mostra como foram trabalhados os dados do CAGED e aponta as ocupações e setores da economia aos quais se aplica o presente estudo. A seção 3 apresenta os principais resultados encontrados e a seção 4 traz as considerações finais.

2 MÉTODO

2.1 OS SETORES E AS OCUPAÇÕES EM EXAME

Os dados reportados doravante dizem respeito à indústria (extrativa e de transformação) e à construção civil. A opção por limitar a análise a esses grandes setores deve-se ao fato de que o objetivo do presente trabalho é examinar eventuais sinais de escassez de profissionais de áreas técnico-científicas – e esses profissionais costumam estar associados a atividades industriais e de infraestrutura.

Dessa forma, buscou-se mapear na Classificação Brasileira de Ocupações (CBO) as ocupações que, agregadas conjuntamente, mais se aproximassem do que em muitos países é designado por *STEM fields*. Não há um tratamento uniforme para quais carreiras estariam sendo abrangidas por esse termo, mas se trata de uma designação criada para se referir, de modo geral, a profissões relacionadas aos campos da Ciência, Tecnologia, Engenharias e Matemáticas – daí a sigla STEM, que remete, em inglês, a esses campos (BYHEE, 2010; KUENZI; MATTHEWS; MANGAN, 2006). Trata-se, portanto, de carreiras técnico-científicas.

Um primeiro conjunto de ocupações associadas a tais carreiras foi extraído de Araújo, Cavalcante e Alves (2009). Esses autores mostram que os postos de trabalho registrados na Relação Anual de Informações Sociais (Rais)/MTE em um conjunto de ocupações técnico-científicas de nível superior correlacionam-se com a medida de gastos empresariais em pesquisa e desenvolvimento (P&D) aferida pelas edições de 2000, 2003 e 2005 da Pesquisa de Inovação Tecnológica (PINTEC), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Eles chamam os ocupantes de postos de trabalho dessa natureza de Pessoal Ocupado Técnico-científico (POTec).

O POTec, contudo, agrega tão somente conjuntos de ocupações pertencentes aos grandes grupos 1 e 2 da CBO de 2002. Segundo Saboia e Salm (2010), esses dois grandes grupos remetem, respectivamente, a postos de trabalho de supervisão e gerência e a postos de trabalho que exigem nível superior. Para os propósitos do presente trabalho, entende-se por mão de obra qualificada também os técnicos de nível médio. Na estrutura da CBO de 2002, as ocupações típicas dos profissionais com esse nível de formação estariam agregadas no grande grupo 3.

Assim, foram estabelecidos dois conjuntos de ocupações: *i*) carreiras técnico-científicas de nível superior, equivalentes aos agrupamentos ocupacionais chamados por Araújo, Cavalcante e Alves (2009) de POTec; e *ii*) carreiras técnico-científicas de nível médio, que congregam os técnicos de nível médio cujo campo de atuação se relaciona a atividades técnico-científicas. A tabela 1 traz a relação de ocupações classificadas numa e noutra categoria.

TABELA 1

Relação dos grupos ocupacionais classificados como “carreiras técnico-científicas de nível superior” e “carreiras técnico-científicas de nível médio” e seus respectivos códigos segundo a versão corrente da CBO de 2002

Carreiras técnico-científicas de nível superior	
Grupo ocupacional	Códigos (CBO de 2002)
Pesquisadores	203 (pesquisadores)
Engenheiros	202 (engenheiros mecatrônicos)
	214 (engenheiros civis etc.)
	222 (engenheiros agrônomos e de pesca)
Diretores e gerentes de P&D	1.237 (diretores de P&D)
	1.426 (gerentes de P&D)
Profissionais “científicos”	201 (biotecnologistas, geneticistas, pesquisadores em metrologia e especialistas em calibrações meteorológicas)
	211 (matemáticos, estatísticos e afins)
	212 (profissionais de informática)
	213 (físicos, químicos e afins)
	221 (biólogos e afins)
Carreiras técnico-científicas de nível médio	
Grupo ocupacional	Códigos (CBO de 2002)
Técnicos de nível médio	300 (técnicos mecatrônicos e eletromecânicos)
	301 (técnicos em laboratório)
	311 (técnico em ciências físicas e químicas)
	312 (técnicos em construção civil, de edificações e obras de infraestrutura)
	313 (técnicos em eletroeletrônica e fotônica)
	314 (técnicos em metalomecânica)
	316 (técnicos em mineralogia e geologia)
	317 (técnicos em informática)
	318 (desenhistas técnicos e modelistas)
	319 (outros técnicos de nível médio das ciências físicas, químicas, engenharia e afins)
	391 (técnicos de nível médio em operações industriais)
	395 (técnicos de apoio em P&D)

Fonte: Para carreiras técnico-científicas de nível superior: ver Araújo, Cavalcante e Alves (2009). Para carreiras técnico-científicas de nível médio: elaboração própria.

2.2 INDICADORES E PRESSUPOSTOS DA ANÁLISE

Em termos econômicos, um cenário de escassez por um tipo específico de mão de obra seria decorrência, *dadas as condições salariais e de trabalho encontradas*, de um nível maior de demanda do que a oferta disponível de profissionais com as competências e habilidades buscadas pelas firmas (RICHARDSON, 2007; SHAH; BURKE, 2005). No advento de um cenário assim, a própria ação das forças de mercado tenderiam a equalizar a demanda e a oferta no médio prazo. Trata-se, no entanto, de um processo dinâmico de ajuste, cuja velocidade dependerá: *i*) da rapidez com a qual os agentes econômicos reagem às mudanças nas condições de mercado (expressa na celeridade com que o preço médio do bem ou serviço em questão se ajusta à nova realidade); e *ii*) da sensibilidade da oferta e da demanda a variações no preço (ARROW; CAPRON, 1959).

Na prática, os ajustes em mercados de trabalho ocorrem apenas parcialmente por meio do mecanismo de preços: uma eventual escassez de mão de obra pode vir a ensejar, por exemplo, contratos de trabalho mais duradouros e aumentos de jornadas, bem como a busca por profissionais cuja formação seja adjacente àquela em que há escassez (CÖRVERS; HEIJKE, 2004; WIELING; BORGHANS, 2001). Empregadores podem também responder a cenários de escassez oferecendo melhores condições de trabalho (horários flexíveis, auxílio-alimentação, creches para os filhos dos funcionários, planos de carreira atrativos etc.), com vistas a reduzir a rotatividade, ou diminuindo as exigências para contratação. Iniciativas possíveis também passam por: retenção de empregados mais experientes e em vias de se aposentar; ampliação de programas de *trainee*; investimentos em programas de educação de jovens e adultos; recrutamento de trabalhadores de outras regiões ou de outros países. Caso a expectativa seja de escassez duradoura, o empregador tende também a modificar a relação capital/trabalho em seu processo produtivo, progressivamente aumentando a proporção de capital e reduzindo a de trabalho (JUNANKAR, 2009).

Para Richardson (2007), a confluência de tantos fatores nos imperfeitos mercados de trabalho dificulta (ou até inviabiliza) a identificação de um eventual cenário de escassez com base em apenas um único indicador, qual seja, a evolução dos salários.¹ Uma lista extensiva de indicadores de escassez pode ser elaborada a partir da leitura de autores como Richardson (2007) e Junankar (2009). Enumeram-se a seguir alguns deles:

- salários ascendentes;
- baixas taxas de desemprego e/ou crescentes proporções de profissionais especializados trabalhando em ocupações típicas de sua área de formação;
- alta rotatividade de mão de obra especializada;
- vagas abertas permanecem sem ser preenchidas por longos períodos;
- uso contínuo de horas extras;
- “canibalização” (situação em que firmas concorrentes disputam entre si a contratação dos melhores profissionais – *poaching*, no termo em inglês); e
- redução das exigências de contratação.

1. O qual, no mecanismo descrito por Arrow e Capron (1959), seria suficiente para captar eventuais desníveis entre oferta e demanda.

De todo modo, o principal indicador a se observar em análises sobre disponibilidade de força de trabalho é, regularmente, a trajetória salarial para o conjunto de ocupações investigadas (BUTZ *et al.*, 2003; FREEMAN, 2006; POMPERMAYER *et al.*, 2011; TEITELBAUM, 2004) – isto é, o primeiro dos indicadores enumerados anteriormente. Os demais indicadores lhes são complementares e buscam exatamente captar os ajustes que eventualmente escapam do puro mecanismo de preços. Para fins da presente análise, o indicador complementar será a rotatividade. Em cenários de escassez, a trajetória salarial tende a ter longa ascendência, ao passo que a rotatividade também se revela alta, por traduzir a competição das firmas pelos profissionais mais qualificados.

Partindo-se, então, da observação da evolução dos salários e da rotatividade, buscar-se-á verificar se tem havido escassez generalizada de trabalho qualificado em ocupações típicas de carreiras técnico-científicas (tanto de nível superior quanto de nível técnico). Tal como já mencionado, a análise terá por foco a indústria (extrativa e de transformação) e a construção civil no Brasil. Serão utilizadas como principal fonte de dados informações relativas a salários e a admissões e desligamentos fornecidas pelo CAGED para o período de janeiro de 2003 a junho de 2011.

O uso do CAGED permite examinar o problema da escassez de mão de obra pelo comportamento de variáveis de fluxo, uma vez que dispõe, para cada mês, de informações referentes a admissões e desligamentos em cada ocupação ou conjunto de ocupações nos setores de interesse. Esta opção permite a observação tanto das variações mensais dos indicadores trabalhados quanto de sua tendência dessazonalizada, o que foi feito calculando-se a média móvel de 12 meses para ambos os indicadores.

A opção por trabalhar o fluxo de admitidos e de desligados levou ainda a uma apresentação diferente da trajetória salarial. Em vez de proceder a uma análise da evolução dos salários reais, como o faz Teitelbaum (2004), ou de salários relativos, como em Maciente e Araújo (2011), a estratégia será examinar o comportamento, ao longo do tempo, do *diferencial salarial entre admitidos e desligados*. O salário médio dos admitidos costuma ser inferior ao dos desligados por diversas razões, entre as quais se destacam duas principais (SOUSA; NASCIMENTO, 2011): *i*) renovação da mão de obra (demissões e aposentadorias de profissionais mais experientes e com salários maiores); e *ii*) busca das empresas por redução de custos, substituindo seus profissionais por outros sem ocupação, mas com competências equivalentes e dispostos a aceitar o mesmo posto de trabalho por salários inicialmente menores.

Em cenários de escassez, espera-se que, tudo o mais constante, o diferencial salarial entre admitidos e desligados esteja no seu patamar histórico mais baixo. Em situações extremas, pode tornar-se positivo, isto é, os admitidos passariam a auferir rendimentos médios superiores aos dos desligados, configurando uma escassez crônica.

O segundo indicador, a *rotatividade*, é uma medida de fluxo bastante utilizada em estudos sobre mercado de trabalho, não apenas sobre escassez. Variadas são as formas como é construída essa variável, sendo aqui utilizada a mais simples e difundida delas (RIBEIRO, 2001): a rotatividade corresponde à soma do número de admitidos e do número de desligados em um dado período. A partir daí é então calculada a taxa de rotatividade, dada pela razão entre a rotatividade e o estoque de empregados no mesmo momento do tempo. Como o CAGED não fornece o estoque de trabalhadores em cada ocupação, esse dado é obtido

somando-se a geração líquida de empregos mês a mês (ou seja, a diferença entre admitidos e desligados que o CAGED fornece) ao estoque que a Rais (base mantida também pelo MTE) informa para 31 de dezembro do ano anterior.²

Em cenários de escassez, a taxa de rotatividade tende a ser crescente e a se manter em seus níveis históricos mais elevados, pois reflete, como já arguido, a competição das firmas pelos melhores profissionais (“canibalização”). Deve-se esperar, porém, que a taxa de rotatividade seja também elevada em cenários de excesso de oferta, pois, nesse caso, estaria ela a refletir justamente um comportamento-padrão entre firmas quando há farta disponibilidade de mão de obra qualificada: demitem-se profissionais mais “caros” para substituí-los por outros de capacidade semelhante mas que sejam inicialmente mais “baratos” por não estarem correntemente empregados. Taxa de rotatividade estável sugere “normalidade” ou, quando em paralelo a uma rota ascendente dos salários, um aquecimento moderado do mercado.

Nota-se que só faz sentido interpretar o comportamento da taxa de rotatividade, para fins da presente análise, em conjunto com o comportamento do diferencial salarial entre admitidos e desligados. Trabalha-se aqui com três premissas *ad hoc*:

- 1) Se o diferencial salarial entre admitidos e desligados estiver se reduzindo, em um contexto de aumento da taxa de rotatividade, isto seria um indicador de aquecimento do mercado. Se o primeiro indicador se mantiver, por mais de três meses consecutivos, em níveis mais baixos do que um desvio-padrão de sua média histórica, e o segundo, em níveis de um desvio-padrão mais altos, há uma sinalização de escassez de mão de obra – que tende a ser crônica se o rendimento médio dos admitidos vier a se tornar e continuar maior do que o dos desligados.
- 2) Se for verificada uma tendência de aumento do diferencial salarial, no mesmo contexto de crescimento da taxa de rotatividade, a interpretação a ser feita é de excesso de mão de obra.
- 3) Nas situações em que a taxa de rotatividade estiver em seu nível “normal” (a menos de um desvio-padrão da média histórica), pode-se inferir que o mercado esteja em “equilíbrio”, *desde que o diferencial salarial entre admitidos e desligados tampouco se mostre distante de sua média histórica*. Caso o diferencial salarial apresente trajetória ascendente, sem correspondente movimento da taxa de rotatividade, poder-se-ia falar em uma tendência de aquecimento do mercado – mas não em um “apagão”.

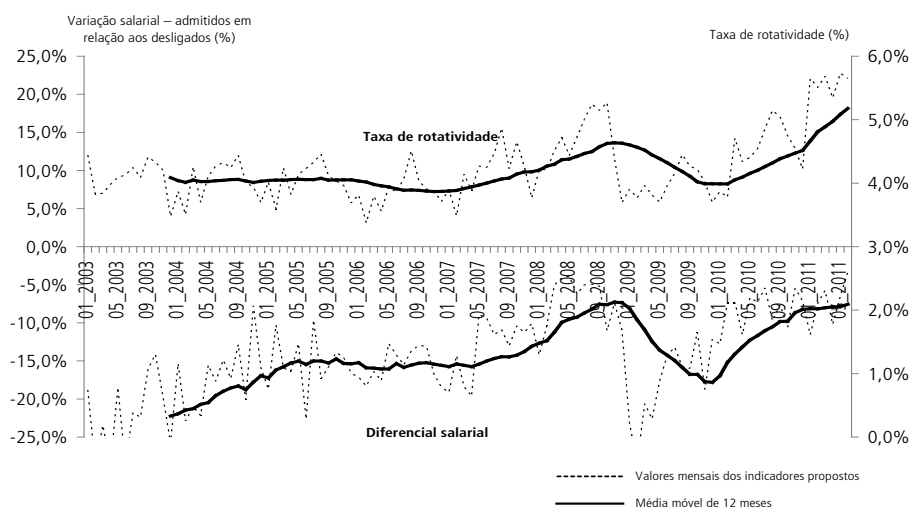
3 RESULTADOS

O gráfico 1 mostra o comportamento dos indicadores *diferencial salarial entre admitidos e desligados e taxa de rotatividade* para o conjunto de ocupações classificadas como típicas de carreiras técnico-científicas de nível superior.

2. Embora Rais e CAGED não sejam perfeitamente comparáveis, esta estratégia de cálculo gerou resultados muito próximos à sua alternativa, que seria gerar um algoritmo para “mensalizar” os dados da Rais e daí calcular o estoque em um dado mês. Esse algoritmo parte das informações sobre as datas de admissão e de desligamento que constam da Rais. A opção por esta alternativa, entretanto, significaria abrir mão de incorporar os meses de 2011 à análise, tendo em vista que não havia Rais de 2011 disponível no momento da elaboração do presente trabalho.

GRÁFICO 1

Brasil: diferencial salarial entre admitidos e desligados e taxa de rotatividade para o conjunto de ocupações típicas de carreiras técnico-científicas de nível superior – janeiro/2003 a junho/2011



Fonte: CAGED/MTE. Elaboração própria.

A leitura e interpretação do gráfico 1 é mais fácil do que pode parecer à primeira vista. O diferencial salarial é representado pelas curvas abaixo do eixo horizontal e tem seus valores plotados no eixo vertical à esquerda do gráfico, enquanto a taxa de rotatividade é representada pelas curvas acima do eixo horizontal e tem seus valores plotados no eixo vertical à direita do gráfico. O eixo horizontal informa cada um dos meses da análise (janeiro de 2003 a junho de 2011). Cada uma das duas curvas tracejadas indica o comportamento, mês a mês, do respectivo indicador, enquanto as curvas maciças informam, mês a mês, a média móvel de 12 meses de cada indicador. Assim, sempre tendo em mente que o diferencial salarial está plotado abaixo do eixo horizontal e que as taxas de rotatividade encontram-se acima, tem-se, para cada um desses indicadores, que:

- as curvas tracejadas mostram o valor mês a mês; e
- as curvas maciças mostram a tendência dessazonalizada.

Com isso é possível visualizar tanto variações de curtíssimo prazo (as curvas tracejadas) quanto tendências dessazonalizadas observadas ao longo do período em análise (curvas maciças).

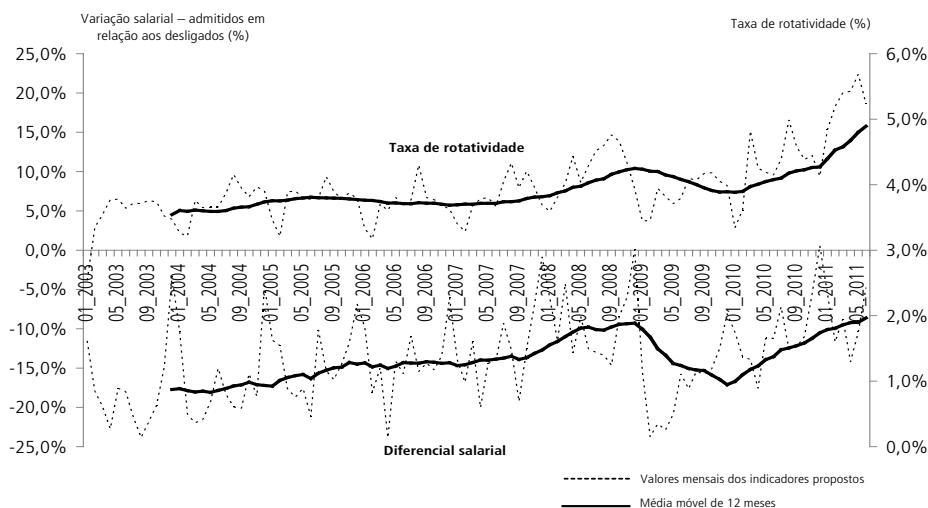
Fazendo a interpretação do gráfico 1 à luz das três premissas *ad hoc* estabelecidas no final da subseção 2.2, percebe-se que, em cerca de metade dos 102 meses da série, o mercado de trabalho de profissionais de carreiras técnico-científicas de nível superior não apresenta maiores sobressaltos. Não obstante, há, no mínimo, três momentos de aquecimento: entre o primeiro trimestre de 2004 e o segundo trimestre de 2005; de meados de 2007 a fins de 2008; e desde o início de 2010 até o final da série. No primeiro desses três períodos, não há que se falar em escassez, pois: *i*) a taxa de rotatividade se mostra estável; e *ii*) o diferencial salarial permanece negativo, com os admitidos auferindo rendimentos médios pelo menos 15% inferiores aos dos desligados. Já para os dois períodos seguintes, há uma tendência ascendente de ambos os indicadores. A situação de “aquecimento” passaria então à de “escassez” caso os valores desses indicadores persistissem, simultaneamente, em patamares destoantes de suas médias históricas – o que se configuraria, conforme definido *ad hoc* anteriormente, quando, por mais de três meses consecutivos, o diferencial salarial se encontrasse um desvio-padrão abaixo de sua média histórica e a taxa de rotatividade estivesse um desvio-padrão acima da sua.

Eventuais períodos de escassez poderiam ser marcados no gráfico 1 por círculos envolvendo seus meses correspondentes. No entanto, não houve nenhum período para o qual as condições estabelecidas tenham sido verificadas.

Não fosse a crise desencadeada no último trimestre de 2008, é possível que a tendência verificada a partir de meados de 2007 tivesse prosseguido até a atualidade, chegando eventualmente a um cenário de escassez generalizada. Embora seja difícil conjecturar acerca do que não ocorreu, a expressiva expansão da formação em nível superior nos últimos anos, particularmente de engenheiros e tecnólogos (ver, a esse respeito, GUSSO; NASCIMENTO, 2011; PEREIRA; NASCIMENTO; ARAÚJO, 2011; MACIENTE; ARAÚJO, 2011), faz supor que tal tendência poderia vir a se reverter e que essa perspectiva não se concretizaria, mesmo sem crise.

O gráfico 2 adota a mesma lógica do gráfico 1, referindo-se, porém, às carreiras técnico-científicas de nível técnico.

GRÁFICO 2
Brasil: diferencial salarial entre admitidos e desligados e taxa de rotatividade para o conjunto de ocupações típicas de carreiras técnico-científicas de nível técnico – janeiro/2003 a junho/2011



As tendências ilustradas no gráfico 2 mostram-se mais suaves que no gráfico 1, porém mais perenes: ambos os indicadores apresentam trajetória ascendente em todo o período que antecede a crise de fins de 2008, voltando a recuperar tal tendência a partir de 2010. Nota-se, ainda, que a variação mensal do diferencial salarial é mais acentuada no gráfico 2 do que no gráfico 1 – chegando a assumir valores positivos em alguns meses isolados. De todo modo, não se configuram cenários de escassez nos moldes definidos *ad hoc* na seção anterior.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os dados aqui apresentados não sugerem que o Brasil tenha passado por qualquer período de escassez generalizada de profissionais de carreiras técnico-científicas entre janeiro de 2003 e junho de 2011. Esta conclusão se aplica tanto a profissionais de nível superior quanto a profissionais de nível médio, níveis de escolaridade que fariam deles mão de obra qualificada para atividades relacionadas à STEM na indústria extrativa e de transformação, bem como na construção civil.

Embora a interpretação que leva a essa conclusão se norteie em premissas estabelecidas *ad hoc*, o resultado final não seria muito diferente se alguns dos parâmetros preestabelecidos fossem relaxados – a não ser que a simples tendência simultânea de trajetória ascendente dos dois indicadores utilizados, observada em alguns momentos, passasse a ser interpretada como sinal de escassez. Ademais, a conclusão a que se chega aqui coincide com a de outros estudos que têm sido conduzidos sobre o tema recentemente no Brasil.

Vale destacar, contudo, que os dados reportados no presente trabalho agregam diversas ocupações que têm em comum entre si apenas o fato de serem de natureza técnico-científica. Isso permite fazer considerações tão somente sobre a manifestação ou não de escassez generalizada de profissionais atuantes nessas carreiras. É possível que a replicação do presente estudo em níveis mais detalhados da CBO viesse a revelar escassez de profissionais em ocupações específicas, algo que eventualmente possa ter-se diluído na agregação proposta. Uma futura análise que examinasse conjuntos ocupacionais mais específicos (por exemplo, desagregando a CBO de 2002 pelo menos para três dígitos) poderia ser útil na identificação de possíveis desajustes entre oferta e demanda de mão de obra qualificada.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, B. C.; CAVALCANTE, L. R.; ALVES, P. Variáveis *proxy* para os gastos empresariais em inovação com base no pessoal ocupado técnico-científico disponível na Relação Anual de Informações Sociais (Rais). **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, Ipea, n. 5, p. 16-21, dez. 2009.
- ARROW, K. J.; CAPRON, W. M. Dynamic shortages and price rises: the engineer-scientist case. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 73, n. 2, p. 292-308, 1959.
- BARBOSA FILHO, F. de H.; PESSÔA, S. de A.; VELOSO, F. A. Evolução da produtividade total dos fatores na economia brasileira com ênfase no capital humano – 1992-2007. **Revista Brasileira de Economia**, v. 64, n. 2, jun. 2010.
- BUTZ, W. P. *et al.* Is there a shortage of scientists and engineers? How would we know? **Rand Science and Technology Issue Paper**. Santa Mônica, Califórnia: Rand Corporation, 2003.
- BYHEE, B. W. Advancing STEM education: a 2020 vision. **Technology and Engineering Teacher**, v. 70, n. 1, p. 30-35, Sept. 2010.
- CÖRVERS, F.; HEIJKE, H. **Forecasting the labour market by occupation and education: some key issues**. In: MODELLING LABOUR MARKET: REALITIES AND PROSPECTS. Atenas, Grécia: Employment Observatory Research Informatics, 2004.
- FREEMAN, R. B. **Labor market imbalances: shortages, or surpluses, or fish stories?** In: BOSTON FEDERAL RESERVE ECONOMIC CONFERENCE, “GLOBAL IMBALANCES – AS GIANTS EVOLVE”. Massachusetts, 2006.
- GUSSO, D. A.; NASCIMENTO, P. A. M. M. Contexto e dimensionamento da formação de pessoas técnico-científico e de engenheiros. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, Ipea, n. 12, p. 23-34, fev. 2011.
- JUNANKAR, P. N. **Was there a skills shortage in Australia?** IZA DP. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), Dec. 2009 (Texto para Discussão, n. IZA DP 4.651). Disponível em: <<http://econpapers.repec.org/scripts/a/abstract.pf?f=/paper/izaizadps/dp4651.htm;terms=skills+shortage>> Acessado em: 11 ago. 2011.

- KUENZI, J. J.; MATTHEWS, C. M.; MANGAN, B. F. **Science, Technology, Engineering, and Mathematics (STEM) education issues and legislative options**. 2006. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<http://stinet.dtic.mil/oai/oai?&verb=getRecord&metadataPrefix=html&identifier=ADA474889>> Acessado em: 18 out. 2011.
- MACIENTE, A. N.; ARAÚJO, T. C. Requerimento técnico por engenheiros no Brasil até 2020. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, Ipea, n. 12, p. 43-54, fev. 2011.
- PEREIRA, R. H. M.; NASCIMENTO, P. A. M. M.; ARAÚJO, T. C. **Projeções de mão de obra qualificada no Brasil: uma proposta inicial com cenários para disponibilidade de engenheiros até 2020**. Brasília: Ipea, set. 2011 (Texto para Discussão, n. 1663).
- POMPERMAYER, F. M. *et al.* Potenciais gargalos e prováveis caminhos de ajustes no mundo do trabalho no Brasil nos próximos anos. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, Ipea, n. 12, p. 7-14, fev. 2011.
- RIBEIRO, E. P. **Rotatividade de trabalhadores e criação e destruição de postos de trabalho: aspectos conceituais**. Rio de Janeiro: Ipea, set. 2001 (Texto para Discussão, n. 820). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_2001/Td0820.pdf> Acessado em: 24 mar. 2011.
- RICHARDSON, S. What is a skill shortage. **National Centre for Vocational Education Research (NCVER)**, p. 33, 2007.
- SABOIA, J.; SALM, C. Tendências da qualificação da força de trabalho. In: KUPFER, D.; LAPLANE, M.; HIRATUKA, C. (Ed.). **Perspectivas do investimento no Brasil: temas transversais**. Projeto PIB – perspectiva do investimento no Brasil. Rio de Janeiro: Synergia, 2010. v. 4, p. 343-400.
- SHAH, C.; BURKE, G. Skills shortages: concepts, measurement and policy responses. **Australian Bulletin of Labour**, v. 31, n. 1, p. 44-71, 2005.
- SOUSA, R. A. F.; NASCIMENTO, P. A. M. M. Ocupações técnico-científicas no setor de telecomunicações: considerações sobre sua intensidade e sobre a oferta de mão de obra qualificada. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, Ipea, n. 15, p. 47-56, ago. 2011.
- TEITELBAUM, M. S. Do we need more scientists? In: KELLY, T. K. *et al.* (Ed.). **The US scientific and technical workforce: improving data for decision making**. Santa Monica: Rand Corporation, 2004. p. 11-20.
- WIELING, M.; BORGHANS, L. Discrepancies between supply and demand and adjustment processes in the labour market. **Labour**, v. 15, n. 1, p. 33-56, 2001.

OS ENTENDIMENTOS SUMULADOS PELO TRIBUNAL SUPERIOR DO TRABALHO SOBRE A TERCEIRIZAÇÃO*

Magda Barros Biavaschi**
Alisson Droppa***

1 INTRODUÇÃO

Conforme Schumpeter, os capitais estão sempre em busca de lucros extraordinários, numa verdadeira “compulsão”. Para tanto, introduzem inovações na forma de produzir e organizar a empresa e relacioná-la com outras empresas. Movido por um impulso que o mantém em funcionamento, o capitalismo vai engendrando, incessantemente, novas formas de organização.¹ O fenômeno da terceirização se insere nessa complexidade.

Trata-se de uma das formas de contratar trabalhadores que mais avançou no Brasil a partir dos anos 1990, sendo, hoje, prática corrente em quase todos os segmentos econômicos das esferas pública e privada. Podendo expressar tanto um fenômeno interno quanto externo ao contrato de trabalho (ver VIANA, 2006), a terceirização vem sendo adotada como estratégia pelas empresas para reduzir custos, partilhar riscos e aumentar a flexibilidade organizacional (KREIN, 2007). A partir de 1990, em meio ao movimento político hegemônico do neoliberalismo, ganhou maior dimensão o movimento de terceirização da mão de obra.

No Brasil, distintamente de outros países da América Latina, não há uma lei específica regulamentando a terceirização (ver BALTAR, 2009; FALVO, 2010). Nesse vácuo, o Tribunal Superior do Trabalho (TST) normatizou sobre essa forma de contratar; inicialmente coibindo-a, como expressou o Enunciado nº 256; mais tarde, em dezembro de 1993, legitimou-a em relação às atividades não essenciais (as atividades-fim), definindo, porém,

* Esta Nota está fundamentada no Relatório Final da Pesquisa *A Terceirização e a Justiça do Trabalho*, desenvolvida no âmbito do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT) do Instituto de Economia (IE) da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP) de 2007 a 2010, tendo como supervisor o professor dr. Paulo Eduardo de Andrade Baltar, integrando os autores desta Nota a equipe técnica. Nessa pesquisa foi analisado o papel da Justiça do Trabalho diante do fenômeno da terceirização, com foco no setor Papel e celulose, no período 1985-2000, usando como fonte primária prevalente os processos trabalhistas ajuizados no período, contando com financiamento da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP). Seu Relatório Final pode ser acessado pelo link: <<http://www.trt4.jus.br/portal/portal/memorial>>. Em prosseguimento, está sendo atualmente desenvolvida a pesquisa *A Justiça do Trabalho: especificidades regionais*.

** Desembargadora aposentada do Tribunal Regional do Trabalho Quarta Região (TRT4), doutora em Economia Social e do Trabalho pelo Instituto de Economia da UNICAMP (IE/UNICAMP); pós-doutora em Economia Social e do Trabalho pelo IE/UNICAMP; pesquisadora voluntária do CESIT/IE/UNICAMP; presidente do Forum Nacional Permanente em Defesa da Memória da Justiça do Trabalho, no período 2007-2010.

*** Doutorando em História Social do Trabalho/IFCH/UNICAMP, participou da pesquisa como consultor financiado pela FAPESP.

1. Num processo que revoluciona a estrutura econômica por dentro, destruindo a anterior e gerando uma nova: o processo de “destruição criadora” (ver SCHUMPETER, 1975, p. 82-83). Consultar, também, Silveira (2001), para obtenção do título de doutor em Economia Aplicada.

nas terceirizações “lícitas”, como subsidiária,² a responsabilidade da tomadora, entendimento consolidado pela Súmula nº 331. Em 2000, a responsabilidade subsidiária foi estendida aos Entes Públicos que terceirizam. Mais recentemente, em maio de 2011, o texto da Súmula foi revisitado pelo TST que adequou seu entendimento ao que decidiu o Supremo Tribunal Federal (STF), em Ação Declaratória de Constitucionalidade (ADC) nº 16/DF, proposta pelo então governador do Distrito Federal visando à declaração de constitucionalidade do parágrafo 1º do Artigo 71, da Lei nº 8.666/1993 (Lei de Licitações).

Discutir esse processo é importante para compreender tanto o contexto em meio ao qual a Súmula nº 331 do TST foi construída, com cancelamento do Enunciado nº 256, quanto o significado da resposta que a Justiça do Trabalho acabou dando ao fenômeno, bem como a força dos entendimentos sumulados pelo TST. Para que mais bem se compreenda esse processo e se analise como essa resposta foi sendo alterada a partir de certa correlação de forças, em determinado momento histórico, é imprescindível que se relacionem fatos, argumentos e as forças em disputa, partindo-se do pressuposto de que o Estado e, no caso específico, a Justiça do Trabalho, expressam, por meio de suas decisões, as tensões e as contradições presentes na sociedade no momento em que são elaboradas (ver POULANTZAS, 1990).³

Juridicamente, a terceirização desafia o princípio protetor e o próprio conceito de empregador, provocando ruptura no binômio empregado-empregador. Há um intermediário na relação entre trabalhador e empresa de quem esta aproveita a força de trabalho (VIANA, 2006). Ainda juridicamente, pode ser compreendida de forma ampla ou restrita, interna ou externa, correspondendo sempre à hipótese em que um terceiro entra na relação de emprego. Em sentido amplo, identifica-se com a tendência empresarial de realizar parte de suas atividades por meio de outras unidades, mais ou menos independentes, incluindo toda a operação – econômica ou de organização da atividade empresarial – de terceirização ou descentralização.

Em sentido estrito, se identifica a terceirização como mecanismo descentralizador, que envolve uma relação trilateral estabelecida entre a empresa que contrata os serviços de outra empresa, terceira, a qual, por seu turno, contrata trabalhadores cujos serviços prestados se destinam à tomadora. Em sentido interno (VIANA *et al.*, 1998) é usada para expressar situação em que alguém se coloca entre o empregado e o tomador dos serviços; no sentido externo, evidencia, por exemplo, a situação em que alguém se coloca entre o empresário e o consumidor. No entanto, são faces de um mesmo fenômeno, refletindo-se da mesma maneira nas relações de poder entre capitalistas e trabalhadores. A pesquisa que fundamenta este texto aborda a terceirização de forma ampla e nas suas concepções interna e externa, visando dar conta do fenômeno em suas várias formas.

Quanto aos institutos da responsabilidade solidária e subsidiária, o que interessa aqui reter é que na responsabilidade solidária todos os codevedores solidários são responsáveis pela dívida por inteiro perante o credor comum, cabendo a este, no caso de não pagamento do que lhe é devido, escolher qual dos devedores acionará em Juízo. Isso porque pode de qualquer um deles postular, desde logo, o pagamento da integralidade do crédito, cabendo ao coobrigado que pagou a dívida ressarcir-se, depois, junto aos demais pelo que satisfaz além de sua quota-parte. Já na responsabilidade subsidiária, acolhida pela Súmula nº 331 do

2. A seguir se explicará o significado jurídico da responsabilidade solidária e a diferença entre ela e a subsidiária.

3. O autor, nessa obra, compreende o Estado como uma relação, uma condensação material e específica de uma relação de forças entre classes e frações de classes.

TST, a tomadora, devedora subsidiária, somente é acionável quando o contratante direto, devedor principal, uma vez acionado, evidenciar não ter condições materiais para pagar o que deve. Essa diferença tem impactos notórios no tempo de tramitação do processo trabalhista, havendo maior demora na fase de execução do julgado quando a responsabilidade é definida como subsidiária, como a pesquisa que fundamenta este artigo deixou evidente.

Com tais objetivos e a partir dos pressupostos antes explicitados, esta nota aborda o processo de regulação no país relativamente à terceirização, esclarecendo o sentido dos entendimentos do Enunciado nº 256 e da Súmula nº 331 do TST. Depois, trata das circunstâncias que provocaram o cancelamento do Enunciado nº 256 e a redação da nova súmula, finalmente aprovada pelo Pleno do TST a partir de propostas formuladas por comissão específica. Depois, foca o processo de extensão da responsabilidade subsidiária que a Súmula nº 331 contempla para os entes públicos que terceirizam, em 2000. Por fim, tece rápidas considerações sobre o momento atual que provocou nova alteração ao texto da Súmula nº 331, com posterior convocação de Audiência Pública pelo presidente do TST visando discutir o tema.

2 A REGULAMENTAÇÃO BRASILEIRA SOBRE TERCEIRIZAÇÃO E AS SÚMULAS DO TST

No ordenamento jurídico brasileiro não há regulamentação específica para a terceirização, como acontece em outros países da América Latina. O que se tem são: algumas leis que introduziram a figura da relação trilateral legítima; entendimentos jurisprudenciais incorporados por Súmulas do TST; projetos de lei em andamento no Congresso Nacional e propostas em processo de elaboração na Secretaria de Reforma do Poder Judiciário do Ministério da Justiça (MJ), no Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e na Secretaria de Assuntos Estratégicos (SAE).

Mas conquanto não exista legislação específica, a figura do terceiro rompendo com o binômio empregado *versus* empregador foi regulamentada em 1974 pela Lei nº 6.019/1974, a chamada Lei do Trabalho Temporário. Para Godinho, essa lei afirmou uma tipicidade “inteiramente afastada da clássica relação de emprego” (ver DELGADO, 2002; GONÇALVES, 2004), abrindo, portanto, os caminhos legitimadores à terceirização. Na década seguinte, em 1983, a Lei nº 7.102/1983 estendeu para os serviços de vigilância essa forma de contratar atípica.

Na ausência de lei específica, o TST foi instado a dirimir conflitos decorrentes de uma triangulação já expressiva. Foi assim que, pela Resolução nº 04, de 22 de setembro de 1986, introduziu no rol de seus Enunciados o de nº 256, com o seguinte texto:

256 – CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – LEGALIDADE.

Salvo nos casos de trabalho temporário e de serviços de vigilância, previstos nas Leis ns. 6.019, de 3.1.74 e 7.102, de 20.6.83, é ilegal a contratação de trabalhadores por empresa interposta, formando-se o vínculo empregatício diretamente com o tomador de serviços.

Esse entendimento que, por um lado, expressava a linha decisória da jurisprudência da época, por outro passou a balizar grande parte das decisões judiciais posteriores, quer na declaração da existência de vínculo de emprego direto entre a empresa tomadora, beneficiária da força de trabalho, quer no reconhecimento da responsabilidade solidária da tomadora frente aos trabalhadores contratados por terceiras. Como mostrou a pesquisa que fundamenta esta nota, essa situação preponderou no primeiro período 1985-1990, evidenciando a força dos entendimentos sumulados e a dinâmica entre as decisões proferidas nos diversos graus de jurisdição e a construção, pelo TST, de suas Súmulas.

Porém, a partir de 1990, em tempos de acirramento da pressão pela flexibilização do mercado de trabalho, a força do movimento pela terceirização teve impactos notórios na jurisprudência. A entrevista com o ministro do TST Renato de Lacerda Paiva, realizada no âmbito da pesquisa *A Terceirização e a Justiça do Trabalho*, ilustra essa pressão:

(...) a Lei 6019. De 1974, inclusive a CLT já vem sofrendo algumas alterações importantes, flexibilizando um ponto aqui outro ponto ali e etc. Essa flexibilização realmente precisa ser feita assim mesmo, de modo pontual, gradual. Não pode ser uma reforma profunda porque temos, como disse antes, aquela imensidade de trabalhadores que estão fora do processo. Então, a Terceirização é uma necessidade hoje em dia no Brasil, dentro desse processo de flexibilização. Para mim, a questão que se coloca é que a Terceirização até há pouco tempo atrás – e digo isso pela minha experiência a partir dos recursos que chegam ao Tribunal Superior do Trabalho – em sua grande maioria não é discutida nos processos, pouco se discute sobre teses jurídicas dentro da Terceirização.⁴

Mas se do ponto de vista da regulação, a Lei nº 6.019/1974 abriu as portas para essa forma de contratar, foi a partir da década de 1990, especialmente, que se intensificou a pressão pela flexibilização do mercado de trabalho, passando a terceirização a ter um papel de destaque, ainda que na década de 1980 o tema já fosse objeto de discussão no Judiciário trabalhista. No bojo dessa complexidade, o Enunciado nº 256 foi revisto: inicialmente em 1993 e, depois, em 2000, quando a Resolução nº 96, do TST, aprovou a atual redação da Súmula nº 331, com o seguinte texto:

331 – CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – LEGALIDADE – REVISÃO DO ENUNCIADO Nº 256

I – A contratação de trabalhadores por empresa interposta é ilegal, formando-se o vínculo diretamente com o tomador dos serviços, salvo no caso de trabalho temporário [Lei n. 6.019, de 3.1.74].

II – A contratação irregular de trabalhador, através de empresa interposta, não gera vínculo de emprego com os órgãos da Administração Pública Direta, Indireta ou Fundacional [art. 37, II, da Constituição da República].

III – Não forma vínculo de emprego com o tomador a contratação de serviços de vigilância [Lei n. 7.102, de 20.0.83], de conservação e limpeza, bem como a de serviços especializados ligados à atividade-meio da Tomadora, desde que inexistente a pessoalidade e a subordinação direta.

IV – O inadimplemento das obrigações trabalhistas, por parte do empregador, implica na responsabilidade subsidiária da Tomadora dos serviços, quanto àquelas obrigações, inclusive quanto aos órgãos da administração direta, das autarquias, das fundações públicas, das empresas públicas e das sociedades de economia mista, desde que hajam participado da relação processual e constem também do título executivo judicial [artigo 71 da Lei n. 8.666/93].

A terceirização cresceu consideravelmente no âmbito privado e no serviço público.⁵ Em novembro de 1995, a Emenda Constitucional (EC) nº 9 permitira que outras empresas, além da Petrobras, fossem contratadas para explorar o petróleo, dando margem para que a terceirização passasse a ser fortemente adotada no setor petrolífero. Em 1997, essa forma de contratar, flexibilizando a porta de ingresso ao serviço público, foi incluída no texto constitucional a partir da Reforma Administrativa – Proposta de Emenda à Constituição (PEC) nº 41/1997⁶ – que imprimiu alterações substanciais à estrutura do Estado, no âmbito da administração direta e indireta. Além de várias outras medidas, a reforma introduziu a

4. Disponível no Memorial da Justiça do Trabalho no Rio Grande do Sul.

5. Sobre a terceirização na administração pública, ver Souto Maior (2006).

6. As reformas constitucionais tramitam sob a modalidade de PEC. A Reforma Administrativa, encaminhada pela PEC nº 41/1997, foi instituída pela EC nº 19, de 4 de junho de 1998, que alterou o texto constitucional.

possibilidade da terceirização em atividades essenciais por meio de contratos celebrados pelos entes da administração pública direta e indireta e empresas subsidiárias.⁷

A extensão, pelo TST, em 2000, da responsabilidade subsidiária dos órgãos da administração direta, autarquias, fundações, empresas públicas e sociedades de economia mista – com decorrente alteração do inciso IV da Súmula nº 331 – decorreu do aprofundamento da terceirização no âmbito do poder público (COUTINHO, 2009, p. 89). E apesar de a Súmula nº 331 ter, na época em que foi elaborada pelo TST, representado retrocesso em relação ao entendimento consagrado pelo Enunciado nº 256, a pressão dos setores empresariais para sua revogação tem sido expressiva atualmente. E é importante assinalar que, mesmo depois dessa Súmula, as decisões judiciais não têm sido uníssonas.

O inciso IV da Súmula nº 331 do TST, na redação de 2000, se referiu expressamente ao Artigo 71, da Lei nº 8.666, cujo texto parece contrário ao do inciso IV da Súmula em questão, dando margem a grandes discussões na doutrina e na jurisprudência a respeito.

No bojo dessa discussão, o governo do Distrito Federal, em março de 2007, ajuizou a ADC do Artigo 71, §1º, da referida Lei nº 8.666, a Lei de Licitações e Contratos, que exclui a responsabilidade subsidiária do Ente Público quanto às verbas trabalhistas devidas pelas empresas prestadoras de serviços por ele contratadas – a ADC nº 16 – argumentando que esse dispositivo: “tem sofrido ampla retaliação por parte de órgãos do Poder Judiciário, em especial do TST, que diuturnamente nega vigência ao comando normativo expresso no artigo 71, parágrafo 1º da Lei Federal nº 8.666/1993”. Ainda observou que a Súmula nº 331 do TST se contrapõe ao dispositivo questionado. Em setembro de 2008, o ministro Menezes Direito, do STF, pediu vista dos autos.

Retomado o julgamento, em novembro de 2010, o STF, por maioria de votos, declarou a constitucionalidade do parágrafo 1º do Artigo 71 da Lei nº 8.666/1993, em posição contraposta ao inciso IV da Súmula nº 331 do TST, com a ampliação introduzida em 2000. No processo, o TST, reunido em sua composição plena no dia 23 de maio de 2011, para adequar-se ao entendimento do STF, acabou por alterar o texto da discutida Súmula nº 331, especificamente no aspecto da responsabilização dos Entes Públicos que contratam. E, com voto vencido de quatro de seus ministros, revisitou a Súmula, em decisão que aponta para reflexos significativos para o mundo do trabalho, impactando futuras decisões sobre o tema.⁸ O inciso IV da Súmula nº 331 passou a ter a seguinte redação:

IV – O inadimplemento das obrigações trabalhistas, por parte do empregador, implica a responsabilidade subsidiária do tomador de serviços quanto àquelas obrigações, desde que haja participado da relação processual e conste também do título executivo judicial.

V – Os entes integrantes da administração pública direta e indireta respondem subsidiariamente, nas mesmas condições do item IV, caso evidenciada a sua conduta culposa no cumprimento das obrigações da Lei nº 8.666/93, especialmente na fiscalização do cumprimento das obrigações contratuais e legais da prestadora de serviço como empregadora. A aludida responsabilidade não decorre de mero inadimplemento das obrigações trabalhistas assumidas pela empresa regularmente contratada.

7. O contrato de emprego público submete o servidor aos deveres típicos do regime estatutário, sem as vantagens correspondentes (por exemplo, estabilidade e aposentadoria integral). Além disso, flexibiliza a regra de ingresso ao serviço público por concurso – Artigo 37, II da Constituição Federal (CF)/1988. Na prática, permite que o regime jurídico do servidor público seja o da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

8. Informações disponíveis na página da internet do TST: <www.tst.jus.br>

VI – A responsabilidade subsidiária do tomador de serviços abrange todas as verbas decorrentes da condenação referentes ao período da prestação laboral.

Em recente audiência pública sobre terceirização de mão de obra, realizada no TST, em 4 e 5 de outubro de 2011, representantes de vários setores da sociedade de distintas esferas do conhecimento, incluindo economistas, sociólogos, dirigentes sindicais, pesquisadores, jornalistas, discutiram o tema da terceirização. No final da audiência, em entrevista coletiva, o presidente, ministro João Oreste Dalazen, enfatizou como ponto relevante para o aprimoramento da legislação sobre o tema a adoção da responsabilidade solidária por parte da tomadora dos serviços, evoluindo, portanto, da responsabilidade subsidiária que a Súmula nº 331 do TST hoje contempla. O segundo ponto salientado é o da importância de se limitar essa forma de contratar as atividades-meio, como a Súmula nº 331 já o faz: “A terceirização na atividade-fim é, na minha opinião, a negação do Direito do Trabalho”, sustentou o Presidente.⁹

Estudar essa dinâmica e mapear esse processo de construção da norma de decisão é relevante e pode contribuir para suprir uma lacuna nas análises até então existentes.

3 A ALTERAÇÃO DO ENTENDIMENTO SUMULADO PELO TST: DINÂMICA E PRESSÕES

Para o cancelamento do Enunciado nº 256 do TST, de 1986, foi marco importante a instauração de Inquérito Civil Público pelo Ministério Público do Trabalho (MPT), objetivando investigar denúncia de uso pelo Banco do Brasil (BB) de mão de obra ilegal de digitadores. Teve atuação destacada nesse processo o então subprocurador-geral, hoje ministro Ives Gandra da Silva Martins Filho. Em entrevista à pesquisa, em 16 de maio de 2008, Ives Gandra Filho esclareceu o contexto em que o debate sobre proibir ou não a terceirização chegou à Procuradoria-Geral do MTE e ao TST:

Basicamente, na época em que eu estava no Ministério Público, recebi denúncia dos sindicatos dos bancários contra o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal. No caso do Banco do Brasil, a denúncia era a de que estava terceirizando atividades próprias do banco, atividades bancárias. E, em relação à Caixa Econômica Federal, a de que estava contratando estagiários em nível tal, que, na verdade, tratava-se de substituição de mão de obra.¹⁰

A partir dessa denúncia, em 5 de abril de 1993 o MPT, por meio da Procuradoria-Geral, expediu Portaria instaurando o Inquérito Civil Público contra o BB para apurar se, de fato, contratava digitadores fora das hipóteses legais (trabalho temporário até três meses, Lei nº 6.019/1974; e serviços de vigilância, Lei nº 7.102/1983).¹¹ Após várias audiências, em 20 de maio de 1993 foi assinado o Termo de Compromisso, destacando-se seus dois primeiros itens. No item I, o banco, em 180 dias, dispensaria a mão de obra locada (por meio de prestadoras de serviços) para as tarefas de digitação e lavagem de carros; o item II, ao mesmo tempo em que previa abertura de concurso público em 240 dias para as áreas de limpeza, telefonia, ascensorista, copeiro, estiva e gráfica, garantia a possibilidade de o

9. Disponível em: <http://ext02.tst.gov.br/pls/no01/NO_NOTICIASNOVO.Exibe_Noticia?p_cod_area_noticia=ASCS&p_cod_noticia=12975>

10. Entrevista com o procurador Ives Gandra Filho, disponível no Memorial da Justiça do Trabalho no Rio Grande do Sul.

11. Processo de construção da Súmula nº 331, disponível no Memorial da Justiça do Trabalho no Rio Grande do Sul e cuja pesquisa teve contribuição destacada do pesquisador Jorge Marques, que integrou sua equipe técnica.

banco oferecer solução diversa para o caso, desde que de acordo com a legislação. Essa solução excepcional deveria ser submetida ao MPT que, se concordasse, isentaria o banco do cumprimento do segundo item. Previa, ainda, que o banco poderia continuar contratando mão de obra temporária pela Lei nº 6.019/1974. Além disso, não seria considerada locação de mão de obra ilegal a contratação de manutenção de vasos ornamentais, frete, transporte coletivo, serviços do Centro Cultural, manutenção da Agência Centro São Paulo, preparação de lanche noturno e locação de veículos.

Decorridos três meses, em 23 de agosto o banco dirigiu-se ao subprocurador-geral. Apontando dificuldades para cumprir o item I, requereu dilação do prazo para desligamento dos digitadores para 240 dias, o que foi acolhido. Em 24 de setembro de 1993, invocando o item que permitia apresentar solução diversa àquela do concurso público em 240 dias, o banco peticionou. Depois de análise fática e jurídica sobre as consequências para o mundo do trabalho da solução ajustada (concurso em 240 dias), enfatizou, entre outros aspectos, o risco do desemprego que o cumprimento do termo poderia gerar. Em face da repercussão dessa petição para a substituição do Enunciado nº 256 pela Súmula nº 331, listam-se seus principais pontos. Inicia-se com os argumentos fáticos e as decorrências para o mundo do trabalho:

- o cumprimento do item II do termo abarcava um universo de 13 mil trabalhadores (prestadores de serviços); os trabalhadores que se encontravam alocados na prestação dos serviços perderiam seus empregos, pois não dispunham de reais condições para prepararem o concurso;
- a abertura de concurso faria com que profissionais portadores de diploma de nível superior se candidatassem, em situação de vantagem sobre os prestadores dos serviços; e
- a perda do emprego para os prestadores de serviços teria grave impacto social, repercutindo no aumento da informalidade e da violência.

A seguir, os principais argumentos jurídicos:

- o banco não locava mão de obra, apenas celebrara contrato mercantil com empresas que se obrigavam a prestar serviços especializados;
- o Decreto-Lei nº 200/1967 pode ser aplicado ao BB por ser sociedade de economia mista, integrando a estrutura da Administração Federal; e
- a CF garante liberdade de trabalho, ofício ou profissão.

O banco trouxe jurisprudência e pareceres. Um deles, da Consultoria Jurídica do MTE, aprovado por Almir Pazzianotto, posteriormente ministro do Trabalho e, mais tarde, ministro do TST:

(...)A empresa organizada para explorar atividade de asseio e conservação exerce atividade legítima e legal. Aliás, trata-se de atividade prevista pelo 5º grupo-Turismo e Hospitalidade da Confederação Nacional do Comércio, do quadro a que se refere o art. 577 da Consolidação das Leis do Trabalho, com a correspondente categoria profissional. Parece, ademais, óbvio que as empresas dessa natureza somente possam prestar serviços através de contrato, a terceiros, pessoas físicas ou jurídicas, que não desejam exercer determinada atividade com a utilização de empregados próprios. Inconcebível seria que a previsão legal de empresa de asseio e conservação existisse tão-somente para a execução de serviços a si mesma. Por outro lado, fixando-me na controvérsia gerada pela analogia com a empresa de prestação de serviço temporário, analogia que não resiste ao fulcro conceitual do caráter permanente da atividade de asseio e conservação, prevista em lei como antes anotado, certo é, portanto, que as atividades claramente diferenciam-se.

O banco queria outra solução que não a do concurso público, com suspensão do termo de compromisso por prazo indeterminado. Retoma-se a entrevista com Ives Gandra Filho a respeito do debate em torno da Súmula nº 256 do TST:

(...) Exigimos o cumprimento da Súmula 256 e, nos termos dessa Súmula, apenas, poderia haver a Terceirização de vigilantes e serviços temporários. E quanto às outras atividades, o termo previa o seguinte: ou abrir concurso ou, no prazo definido para o concurso, encontrar outra solução que estivesse de acordo com o ordenamento jurídico. Pois bem. A Súmula 256 somente admitia Terceirização nos termos da Lei 61019/74, para trabalho temporário e trabalho de vigilante. Mas também percebíamos que a jurisprudência do TST começava a mudar. Mudar em que sentido? O ministro José Luis Vasconcellos, por exemplo, insistia muito, usando uma expressão que eu achava divertidíssima em relação às empresas de asseio e conservação. Ele dizia: "Essas empresas não existem para se auto-limparem."¹²

O subprocurador respondeu mediante despacho, pedindo a revisão do Enunciado nº 256, o qual foi assinado em contexto de grande pressão. Em 20 de setembro de 1993, o subprocurador foi intimado a prestar informações em Mandado de Segurança impetrado pela Federação dos Empregados em Turismo e Hospitalidade do Distrito Federal. A seguir, dois Mandados de Segurança: um, envolvendo o Sindicato dos Trabalhadores em Processamentos de Dados e Empregados de Empresas de Processamento de Dados do Estado de São Paulo (SIND/SP); outro, a Federação Brasileira dos Sindicatos e Associações de Empresas de Asseio e Conservação (FEBRAC). Retoma-se a entrevista quando registra os motivos do pedido de revisão do Enunciado nº 256:

(...) as razões que o Banco deu para não realizar concurso em determinadas atividades nos convenceram totalmente. A capilaridade do Banco do Brasil, hoje, é semelhante à capilaridade dos Correios, da Previdência Social. Só perde, no fundo, para a capilaridade dos Correios. Os Correios chegam a todos os lugares do Brasil. O Banco do Brasil, praticamente. Se eles abrissem concurso para pessoal de limpeza, o que iria acontecer? Dilemas: primeiro, deve-se exigir um mínimo de escolaridade ou não? Segundo, como vai ser a prova se não se exigir escolaridade? [...] Cada um querendo ser funcionário do Banco do Brasil. Mas se não se optasse pela avaliação da escolaridade, mas buscar ver, realmente, quem seria o melhor em limpeza, como criar algum tipo de padrão de comparação? Quem conseguisse deixar o vidro das janelas mais brilhante? Quem conseguisse arrumar melhor a sala? (...) Assim, chegamos à seguinte conclusão: Existem atividades para as quais é impossível a realização de concurso.¹³

Em 6 de outubro de 1993 o subprocurador-geral encaminhou ao TST pedido de revisão do Enunciado nº 256 requerendo a apreciação da aplicabilidade, ou não, do Enunciado nº 256 às empresas públicas e de economia mista, sugerindo, ao final, a redação alternativa ao Enunciado nº 256:

Enunciado nº 256 – CONTRATAÇÃO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – LEGALIDADE – Salvo os casos previstos nas Leis nºs 6.019/74 e 7.102/83, é ilegal a contratação de trabalhadores por empresa interposta, inclusive para serviços de limpeza e digitação, formando-se o vínculo diretamente com o tomador de serviço, com exceção das empresas públicas, sociedades de economia mista e órgãos da administração direta, autárquica e fundacional.

O tema foi para a Comissão de Súmula do TST. Seu presidente, ministro Ney Proença Doyle, em parecer sublinhou que as turmas do TST por diversas oportunidades posicionaram-se no sentido da inaplicabilidade do Enunciado nº 256 à Administração Pública, enfatizando, porém, que a questão não estava pacificada, havendo divergência de entendimentos entre as seções especializadas e as turmas do tribunal.¹⁴

12. Entrevista com o procurador Ives Gandra Filho, disponível no Memorial da Justiça do Trabalho no Rio Grande do Sul.

13. Processo de construção da Súmula nº 331, disponível no Memorial da Justiça do Trabalho no Rio Grande do Sul.

14. Idem.

As divergências não se limitavam ao setor público. Daí, com o objetivo declarado de unificar a jurisprudência para o serviço público e para as empresas privadas, o presidente da Comissão propôs revisão do Enunciado nº 256, apresentando duas opções:

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – LEGALIDADE – REVISÃO DO ENUNCIADO Nº 256

I – A contratação de trabalhadores por empresa interposta é ilegal, formando-se o vínculo diretamente com o tomador dos serviços, salvo no caso de trabalho temporário (Lei nº 6.019, de 03.01.74).

II – A contratação irregular de trabalhador, através de empresa interposta, não gera vínculo do emprego com os órgãos da Administração Pública Direta, Indireta ou Fundacional (Art. 37, II, da C.F.).

1ª opção:

III – Não forma vínculo de emprego com o tomador a contratação de serviços de vigilância (Lei 7.102, de 20.06.83), de conservação e limpeza, bem como a de serviços especializados ligados à atividade-meio do tomador, desde que inexistente a pessoalidade e a subordinação direta.

2ª opção:

III – Não configura vínculo de emprego com o tomador a contratação de serviço de vigilância (Lei 7.102, de 20.06.83), de conservação e limpeza, bem como a de serviços especializados ligados à atividade-meio do tomador, desde que não disponha de empregados próprios nestas funções.

IV – O inadimplemento das obrigações trabalhistas, por parte do empregador, implica na responsabilidade subsidiária do tomador dos serviços quanto àquelas obrigações, desde que este tenha participado da relação processual e consta também do título executivo judicial.

A Comissão de Súmula foi bem além do MPT. As duas opções apesar de manterem o entendimento de que se forma vínculo de emprego com a tomadora nas contratações por empresa interposta, ampliavam as possibilidades de terceirização. A Resolução nº 23/1993-OE aprovou o texto que passaria a compor a Súmula de Jurisprudência do TST, como segue:

ENUNCIADO Nº 331 – CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS – LEGALIDADE – REVISÃO DO ENUNCIADO 256

I – A contratação de trabalhadores por empresa interposta é ilegal, formando-se o vínculo diretamente com o tomador dos serviços, salvo no caso de trabalho temporário (Lei nº 6.019, de 03.01.74).

II – A contratação irregular de trabalhador, através de empresa interposta, não gera vínculo do emprego com os órgãos da Administração Pública Direta, Indireta ou Fundacional (Art. 37, II, da Constituição da República).

III – Não forma vínculo de emprego com o tomador a contratação de serviços de vigilância (Lei 7.102, de 20.06.83), de conservação e limpeza, bem como a de serviços especializados ligados à atividade meio do tomador, desde que inexistente a pessoalidade e a subordinação direta.

IV – O inadimplemento das obrigações trabalhistas, por parte do empregador, implica na responsabilidade subsidiária do tomador dos serviços quanto àquelas obrigações, desde que este tenha participado da relação processual e conste também do título executivo judicial.

Ainda que a aprovação da Súmula nº 331 não tenha sido por unanimidade, foi fundamental a pressão externa para a revisão do entendimento do Enunciado nº 256. A alteração acabou legitimando a terceirização nas atividades-meio. Depois da aprovação, a pressão continua. Lembrou Ives Gandra Filho da ação de sindicatos de trabalhadores, em especial do Sindicato dos Prestadores de Serviço, representante dos contratados para os serviços de

digitação e compensação dos cheques. Nesse caso, revela, o MPT manteve posição de exigir contratação via concurso público: “(...) a pressão que sofreu dos sindicatos dos prestadores de serviço quanto à interpretação da norma legal e sumular foi enorme. Diziam eles: “Nós não fornecemos trabalhadores. Recebemos por toques. O pagamento não é calculado pelo número de trabalhadores, mas pelo número de toques”.¹⁵

Ives Gandra Filho reconheceu a lacuna no texto original da Súmula nº 331 quanto à terceirização na Administração Pública. Visando supri-la é que foi alterada em 2000, sendo acrescida no inciso IV a responsabilidade subsidiária da Administração Pública. Essa inclusão foi comemorada por setores sociais. No entanto, continuou forte a pressão de outras forças para eliminação dos obstáculos à terceirização, sendo que em 24 de novembro de 2010 o STF julgou procedente a antes referida ACD do Artigo 71, § 1º da Lei de Licitações, proposta pelo governador do Distrito Federal. O que o dispositivo prevê é que a inadimplência das terceiras contratadas pelo Poder Público quanto às obrigações trabalhistas não transfere à Administração Pública a responsabilidade pelo pagamento. E, ao desobrigar o Ente Público das obrigações trabalhistas das empresas que este contrata, favorece a terceirização no serviço público. Foi também a partir dessa decisão que o TST, reunido em sua composição plena, decidiu alterar o texto da discutida Súmula nº 331, especificamente no que trata da responsabilização dos Entes Públicos que contratam, como igualmente referido em subitem anterior.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O texto demonstra, por um lado, que o Judiciário trabalhista não é um bloco monolítico, mas constituído a partir de uma arena de disputas. Daí porque o processo de construção nas normas, no âmbito do Executivo, do Legislativo e do Judiciário não pode ser compreendido apartado das lutas que se dão em uma determinada sociedade, no momento histórico em que são produzidas. Por outro lado, o texto elucida quão complexo é o processo de uniformização da jurisprudência pelos Tribunais Superiores e a força que têm essas instâncias no sentido de balizar decisões a partir do momento em que são construídas. O texto evidencia, ainda, que as construções históricas não são lineares, contemplando avanços e retrocessos.

Por meio das fontes, obtiveram-se dados importantes sobre a construção da Súmula nº 331 que, à época, importou retrocesso em relação ao Enunciado nº 256, legitimando a terceirização nas atividades-meio e adotando a responsabilização subsidiária da tomadora, entendimento que, à época, era contraditado por parte significativa das decisões que ora reconheciam a condição de empregadora da tomadora, ora sua responsabilidade solidária e, com menor densidade, a responsabilidade subsidiária que a Súmula incorporou. De qualquer sorte, o estudo trouxe elementos importantes à discussão sobre o papel da Justiça do Trabalho. De fato, o Estado e o direito constituem uma relação – no caso do direito uma relação de poder.

REFERÊNCIAS

BALTAR, P. (Coord.). A terceirização e a justiça do trabalho. **Relatório Científico FAPESP**. Campinas: IE/UNICAMP, out. 2009.

COUTINHO, G. F. **O direito do trabalho flexibilizado por FHC e Lula**. São Paulo: LTr, 2009. 89 p.

15. Entrevista com Ives Gandra Filho, disponível no Memorial da Justiça do Trabalho no Rio Grande do Sul.

- DELGADO, M. G. **Curso de direito do trabalho**. São Paulo: LTr, 2002. 438 p.
- FALVO, J. Balanço da regulamentação da terceirização do trabalho em países selecionados da América Latina. **Revista da ABET**, Campinas, v. VIII, 2010.
- GONÇALVES, A. F. de M. **Flexibilização trabalhista**. Belo Horizonte: Mandamentos, 2004.
- KREIN, J. D. **As tendências recentes na relação de emprego no Brasil: 1990-2005**. 2007. Tese (Doutorado) – IE/UNICAMP, Campinas, 2007.
- POULANTZAS, N. **Estado, o poder, o socialismo**. Rio de Janeiro: Graal, 1990.
- SCHUMPETER, J. **Capitalismo, socialismo e democracia**. New York: Harper & Row, 1975. p. 82-83.
- SILVEIRA, C. E. **Desenvolvimento tecnológico no Brasil: autonomia e dependência num país periférico industrializado**. 2001. Tese (Doutorado) – IE/UNICAMP, Campinas, 2001.
- SOUTO MAIOR, J. L. A terceirização na administração pública: uma prática inconstitucional. **Revista LTr**, São Paulo, v. 70, n. 11, p. 70-11/1.307-70-11/1.317, nov. 2006.
- VIANA, M. T. **Terceirização e sindicato: um enfoque para além do Direito**. 2006. Mimeografado.
- _____. *et al.* **O novo contrato de trabalho: teoria, prática e crítica da Lei n. 9.601/98**. São Paulo: LTr, 1998.

TRANSITORIEDADE OU OPORTUNIDADE: A QUALIDADE DA INSERÇÃO PROFISSIONAL PROMOVIDA PELAS AGÊNCIAS DE EMPREGO*

Jonas Tomazi Bicev**

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos 15 anos, simultaneamente ao crescimento do trabalho terceirizado e temporário, a sociedade brasileira assistiu também ao crescimento do número de trabalhadores intermediados e contratados pelas “empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra”.

Embora a intermediação seja muito mais ampla do que a terceirização, os dois fenômenos guardam uma forte associação entre si, uma vez que boa parte das empresas especializadas na gestão de recursos humanos e agenciamento de trabalhadores assumiu gradualmente a condição de empregadora da mão de obra temporária e terceirizada que aloca em outros setores. Assim, segundo os dados do Relatório Anual de Informações Sociais (Rais), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), entre os anos de 1994 e 2010, o número de trabalhadores formais, empregados no dia 31 de dezembro nas empresas de intermediação de todo o Brasil, passou de cerca de 140 mil para 555.271 trabalhadores. Só no Estado de São Paulo – ou seja, aquele que conta com a maior metrópole e concentra a maior economia urbano-industrial do país – esse número passou de 73 mil para pouco mais de 230 mil (Rais/MTE).¹

Como esse tipo de contratação e relação de trabalho estabelece uma tríade que em diversos aspectos desafia a norma de trabalho industrial “fordista” (caracterizado pela subordinação direta, perspectiva de carreira interna, jornadas e funções bem definidas e delimitadas), neste artigo investigo o que esperar desses empregos a partir da trajetória ocupacional daqueles que, na última década, ingressaram ou retornaram ao mercado formal pela via das “empresas de seleção,

* Os resultados aqui apresentados são uma seleção, atualizada, de achados da minha dissertação de mestrado (BICEV, 2010), desenvolvida no Centro de Estudos da Metrópole (CEM) como parte da pesquisa *À Procura de Trabalho: Instituições do Mercado e Redes*, que contou com suporte da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) (proj. CEPID 1998/14.432-9). Agradeço o apoio e a colaboração da professora Dra. Nadya Araújo Guimarães e da professora Dra. Flávia Consoni de Paulo Henrique da Silva e dos demais colegas de estudo e trabalho.

** Pesquisador assistente no Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia (INCT) do CEM, e Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP).

1. Cabe destacar que, para Pochmann (2007), esse crescimento foi ainda mais robusto. O pesquisador, que trabalhou com uma categoria de serviços mais abrangente e teve acesso às guias de contribuições sindicais do Sindicato dos Empregados em Empresas de Prestação de Serviços a Terceiros, Colocação e Administração de Mão de Obra (Sindeepres), concluiu que entre os anos de 1985 e 2005, só no Estado de São Paulo, o número de trabalhadores formais em empresas de intermediação foi multiplicado por sete, passando de 60,5 mil para quase 424 mil empregados (Rais/MTE e guias de contribuição sindical do Sindeepres *apud* POCHMANN, 2007).

agenciamento e locação de mão de obra”. Em termos mais específicos, a partir dos dados longitudinais da base Rais-Migração (Migra), investigo quão duradoura é a condição de trabalhador intermediado e a capacidade desses indivíduos de permanecerem no mercado formal.

2 FONTE DE DADOS: A BASE RAIS-MIGRA

A base Rais-Migra é uma importante fonte de informações forjada a partir dos registros da Rais que permite acompanhar, ao longo do tempo, a trajetória setorial, ocupacional e geográfica dos indivíduos empregados no mercado de trabalho formal.

De acordo com sua arquitetura, cada registro representa um trabalhador e as informações armazenadas se referem sempre ao “último vínculo de trabalho” em cada ano. Nos casos em que há mais de um vínculo ativo em 31 de dezembro, a informação contida se refere apenas às informações do vínculo mais antigo; na ausência de vínculo ativo, selecionam-se as informações do desligamento mais recente. Dessa forma, constrói-se uma base do tipo painel que permite visualizar a mobilidade dos trabalhadores antes e depois de um ano selecionado.²

Em face do grande volume de dados envolvidos, sua utilização e disponibilização pelo MTE dependem da escolha de um recorte temporal, setorial e espacial definido pelo pesquisador. Neste estudo utilizei os dados oriundos da base “Rais-Migra do modelo Painel, 1998-2007, Serviços e Administração Pública da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)”, concebida pelo Centro de Estudos da Metrópole (CEM) para a pesquisa *À Procura de Trabalho: Instituições do Mercado e Redes*.

3 PERFIL DA MÃO DE OBRA INTERMEDIADA EM 1998

O primeiro passo da análise é sempre selecionar um ano de referência e uma coorte de trabalhadores que o pesquisador deseja acompanhar. Nesse caso, foi escolhida a coorte de trabalhadores que em 1998 estava empregada nas “Empresas de Seleção, Agenciamento e Locação de Mão de Obra – Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE-95, 74.50-0)” de modo a identificar seu perfil e percurso profissional até 2007. Além das razões relativas à disponibilidade dos dados,³ esse período mostrou-se analiticamente relevante por cobrir um momento de transição entre o fim de um ciclo de elevação do desemprego e o início da retomada do crescimento econômico e dos empregos formais.

Uma análise exploratória preliminar revelou que, no ano de 1998, as empresas de serviços de seleção, agenciamento e locação de mão de obra empregavam, só na RMSP, um total de 166.571 trabalhadores. Entre eles havia um claro predomínio de trabalhadores do sexo masculino, que representavam seis em cada dez ocupados (tabela 1).

Ademais, era um mundo de oportunidades criadas significativamente para os mais jovens: assim, 40% dos empregados através dos intermediários de oportunidades ocupacionais tinham entre 18 e 24 anos. Proporção esta que ultrapassava os 60% se considerássemos uma definição mais ampla de “juventude”, levando-a, como em outros países, até os 29 anos (tabela 2).

2. Isso também explica por que existem mais vínculos de trabalho na base Rais-Migra do que na base Rais transversal, ou seja, enquanto a Rais transversal apresenta somente as informações de quem esteve empregado no dia 31 de dezembro, a Rais-Migra incorpora as informações de todos os indivíduos que exerceram alguma atividade formal durante o ano.

3. Esse é o maior e mais recente intervalo de tempo de que pude dispor, em microdados do sistema Rais-Migra, no momento do preparo da minha dissertação.

TABELA 1

Sexo dos trabalhadores ocupados nas empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra – 1998

Sexo	Número	%
Masculino	102.659	61,6
Feminino	63.912	38,4
Total	166.571	100,0

Fonte: MTE. Painel Rais-Migra, coorte especial para a RMSP, período 1998-2007 (processamento próprio).

TABELA 2

Distribuição etária dos trabalhadores ocupados nas empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra – 1998

Faixa etária	Número	%
10 a 17	3.789	2,3
18 a 24	66.982	40,2
25 a 29	35.550	21,3
30 a 39	38.868	23,3
40 a 49	15.751	9,5
50 a 64	4.966	3,0
65 ou +	276	0,2
Ignorado	389	0,2
Total	166.571	100,0

Fonte: MTE. Painel Rais-Migra, coorte especial para a RMSP, período 1998-2007 (processamento próprio).

Quanto à formação escolar, a grande maioria tinha a escolaridade típica de adolescentes, compreendida entre o ensino fundamental incompleto e o médio completo. Entretanto, dada a concentração de indivíduos sem concluir o ensino fundamental (30,7%), é também destacada a existência de um contingente de trabalhadores caracterizados por baixa escolaridade ou atraso escolar (tabela 3).

TABELA 3

Escolaridade dos trabalhadores ocupados nas empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra – 1998

Escolaridade	Número	%
Analfabeto	3.880	2,3
Fundamental incompleto	51.069	30,7
Fundamental completo	36.267	21,8
Médio incompleto	20.341	12,2
Médio completo	44.634	26,8
Superior incompleto	6.044	3,6
Superior completo	4.246	2,5
Ignorado	90	0,1
Total	166.571	100

Fonte: MTE. Painel Rais-Migra, coorte especial para a RMSP, período 1998-2007 (processamento próprio).

Apesar da importância das características de perfil individual, são igualmente reveladores os dados sobre a natureza da relação de trabalho que estabeleciam, tal como pode ser observado pelo tipo de admissão e de vínculo. A partir desses dados foi possível verificar que a grande maioria dos empregados das agências (76,3%) já tinha tido ao menos uma

experiência de trabalho formal e que, com esse novo contrato, lograva se reinserir no mercado de trabalho (tabela 4).

TABELA 4

Tipo de admissão dos trabalhadores ocupados nas empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra – 1998

Tipo de admissão	Número	%
Reemprego ¹	127.135	76,3
Admitido anteriormente ²	34.420	20,7
Primeiro emprego	4.744	2,8
Outros ³	221	0,1
Ignorado	51	0
Total	166.571	100

Fonte: MTE. Painel Rais-Mígra, coorte especial para a RMS, período 1998-2007 (processamento próprio).

Notas:¹ Admissão de empregado que já teve um emprego anterior.

² Trabalhadores cujo vínculo de trabalho atual se deu num ano anterior ao ano de referência.

³ Transferências com ou sem ônus.

Igualmente significativa era a condição dos que estavam ocupados: sete em cada dez eram temporários, mas não era desprezível o peso dos que tinham um vínculo formal ordinário, regido pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) – que perfaziam pouco mais que um quarto entre os ocupados. Outras situações formalmente possíveis – como contrato por tempo determinado ou trabalho avulso, ou mesmo aquelas aparentemente mais adequadas à absorção dos mais jovens (como a de “menor aprendiz”) – eram virtualmente insignificantes.

TABELA 5

Tipo de vínculo dos trabalhadores ocupados nas empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra – 1998

Tipo de vínculo 1998	Número	%
Temporário	119.522	71,8
CLT por prazo indeterminado	46.632	28,0
Outros ¹	417	0,2
Total	166.571	100

Fonte: MTE. Painel Rais-Mígra, coorte especial para a RMS, período 1998-2007 (processamento próprio).

Nota:¹ Contrato por prazo determinado, trabalhadores avulsos, estatutários, diretor, menor aprendiz.

Portanto, a coorte dos empregados intermediados pelas agências privadas ou empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra era composta predominantemente por jovens com alguma experiência anterior no mercado de trabalho e que retornavam ao mercado formal principalmente na condição de temporários. Diante disso, é interessante investigar se esses trabalhadores, em suas trajetórias subsequentes, foram capazes de inserir-se em empregos duradouros, em outros setores da economia, se caíram recorrentemente no desemprego ou se passaram à informalidade.

4 PERCURSO OCUPACIONAL DOS TRABALHADORES INTERMEDIADOS

Observando as possíveis mudanças ocorridas na situação desse estoque de indivíduos entre 1998 e 2007, o primeiro fato que chama a atenção é a intensa passagem que ocorre dos contratos temporários (Lei nº 6.019/1974) para os contratos pela CLT, regidos por tempo

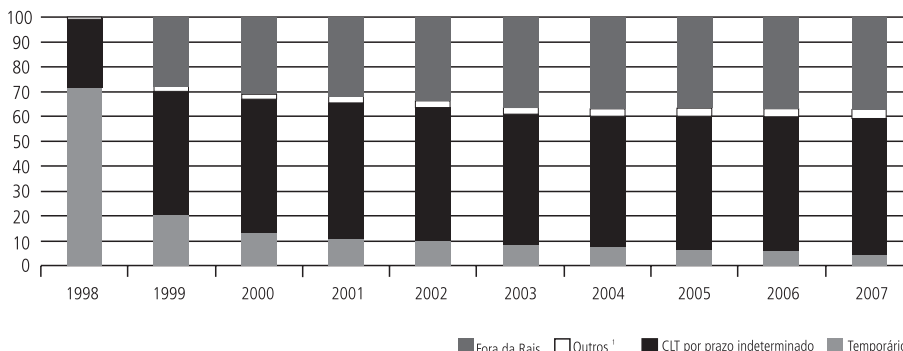
indeterminado. Seu crescimento de 28% para quase 50% dos vínculos já no final do primeiro ano é acompanhado de uma redução drástica dos vínculos temporários (ver gráfico 1).

Embora exista um crescimento significativo do peso daqueles que passam à informalidade, variando de 28% a 37% no período, é notável que, entre aqueles que ficam no mercado formal, manter-se sob relações de trabalho regidas por contratos pela CLT torna-se rapidamente (já em 1999) a situação predominante.

GRÁFICO 1

Distribuição dos vínculos dos trabalhadores que em 1998 estavam empregados nas empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra

(Em %)



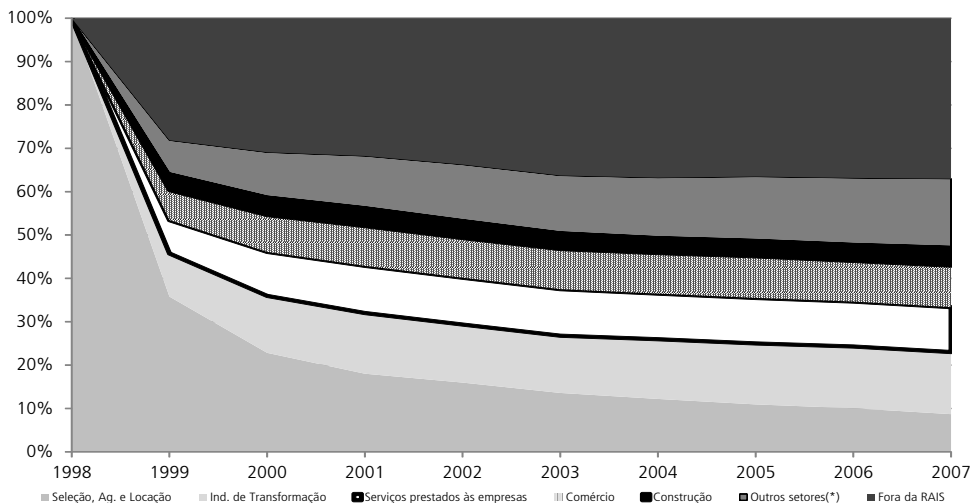
Fonte: MTE. Painel Rais-Migra, coorte especial para a RMSP, período 1998-2007 (processamento próprio).

Nota: ¹ Contrato por prazo determinado, trabalhadores avulsos, estatutários, diretor, menor aprendiz.

Outro achado igualmente significativo é a distribuição dos trabalhadores entre os diferentes setores da economia urbano-industrial. Se num primeiro momento todos os trabalhadores estavam empregados nas empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra, no final do período o peso do setor na composição do estoque cai para cerca de 10%, com destaque para o crescimento da participação relativa da indústria, dos serviços e do comércio (gráfico 2).

GRÁFICO 2

Dispersão do estoque de trabalhadores que em 1998 estavam empregados nas empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra



Fonte: MTE. Painel Rais-Migra, coorte especial para a RMSP, período 1998-2007 (processamento próprio).

Nota: * Seções da CNAE, que isoladas, contribuíam com menos de 2% dos vínculos em 1999.

Isso, entretanto, não reduz a importância das empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra. Como o próprio gráfico 2 indica, elas operam como sinalizadoras e propiciadoras de acesso a novas oportunidades de trabalho formalmente protegido; isso porque a maior parte dos indivíduos empregados por elas em 1998 permaneceu no mercado formal até 2007, mesmo circulando entre vínculos e, nessa circulação, movendo-se entre setores de atividade e ocupações.

5 CONCLUSÃO: ACESSO E MOBILIDADE

A partir dos resultados expostos neste artigo foi possível perceber que as empresas de seleção, agenciamento e locação de mão de obra têm sido capazes de intermediar ocupações dos mais diversos setores da economia e que, apesar de não garantirem empregos duradouros, 63% (gráfico 2) daqueles que elas empregaram têm sido capazes de se manter no mercado formal.

Conquanto significativo, esse resultado ainda precisa ser mais bem explorado, dadas a intensa transição e as incertezas quanto à permanência dos trabalhadores nos setores mais tradicionais, como a indústria, o comércio e os serviços. Parte dessa dispersão deve refletir a própria estratégia das empresas contratantes, usuárias dos serviços das agências, que recorrem aos temporários como meio de avaliar e testar um trabalhador antes de incorporá-lo ao seu quadro permanente. Como visto nos gráficos, o primeiro ano parece fundamental para determinar quem continua no mercado formal, quem sai e cai recorrentemente na informalidade.

Embora esse tipo de política de recursos humanos e recrutamento de trabalho possa explicar a intensa alteração no regime contratual, ainda é preciso investigar se os vínculos à CLT são de fato menos efêmeros que os antigos vínculos temporários. Possíveis passos nessa direção podem ser dados a partir do acesso à base Rais-Migra-Vínculos, que apresenta as informações de todos os vínculos obtidos por um trabalhador no mercado de trabalho, inclusive as informações sobre os vínculos sobrepostos e a duração de cada um deles.⁴

REFERÊNCIAS

POCHMANN, M. **Indeepres 15 anos** – a superterceirização dos contratos de trabalho. Pesquisa encomendada pelo Sinddeepres. Campinas, 2007.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

ANDERSON, F.; HOLZER, H. J.; LANE, J. **Temporary help agencies and the advancement prospect of low earners**. Paper preparado para a NBER Conference on Labor Market Intermediation, 17-18 May, 2007.

BESSA, V.; CONSONI, F. Alocação de mão-de-obra e mercado de trabalho: elementos para uma discussão sobre o mercado de intermediação no Estado de São Paulo. In: CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE SOCIOLOGIA DO TRABALHO, 5. **Anais...** Uruguai, 18-20 abr. 2007.

BICEV, J. T. **Os trabalhadores subcontratados da região metropolitana de São Paulo: precariedade ou estabilização?** Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade de São Paulo, 2010. Disponível em: <www.teses.usp.br>.

DAVID, H.; HOUSEMAN, S. **Temporary agency employment as a way out of poverty?** Harvard Inequality Summer Institute, June 14-15 2006.

GUIMARÃES, N. A. **À procura de trabalho: instituições do mercado e redes**. Belo Horizonte: Argvmentvm, 2009.

4. Atualmente tenho me dedicado ao estudo e manuseio dessa base, contudo ainda não consegui extrair resultados significativos.

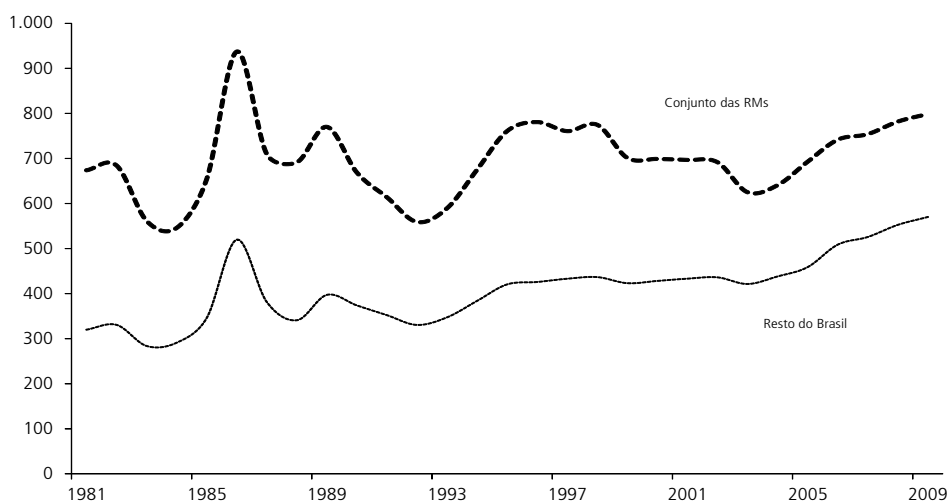
MERCADO DE TRABALHO NÃO METROPOLITANO E A QUEDA DA DESIGUALDADE DE RENDA – 1981-2009

Pedro Herculano Guimarães Ferreira de Souza*
Rafael Guerreiro Osorio*

Na última década, a combinação de crescimento econômico com redução da desigualdade na distribuição interpessoal da renda gerou ganhos de bem-estar para todos e diminuição acentuada da pobreza. Porém, o desempenho não foi uniforme no território, e o foco na distribuição nacional de renda às vezes relega ao segundo plano algumas mudanças relevantes na desigualdade regional. A diminuição do abismo que separava as regiões metropolitanas (RMs) e o restante do Brasil, em particular, é um fenômeno de longo prazo que nem sempre é considerado nas análises da queda da desigualdade de renda.

Os gráficos 1A e 1B mostram a evolução da renda domiciliar *per capita* no conjunto das nove RMs institucionalizadas no biênio 1973-1974 – Belém, Belo Horizonte, Curitiba, Fortaleza, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo – e no resto do país. De 1981 a 2009, a razão entre a renda *per capita* nas RMs e no Brasil não metropolitano caiu 33%, ou seja, de 2,11 para 1,4.

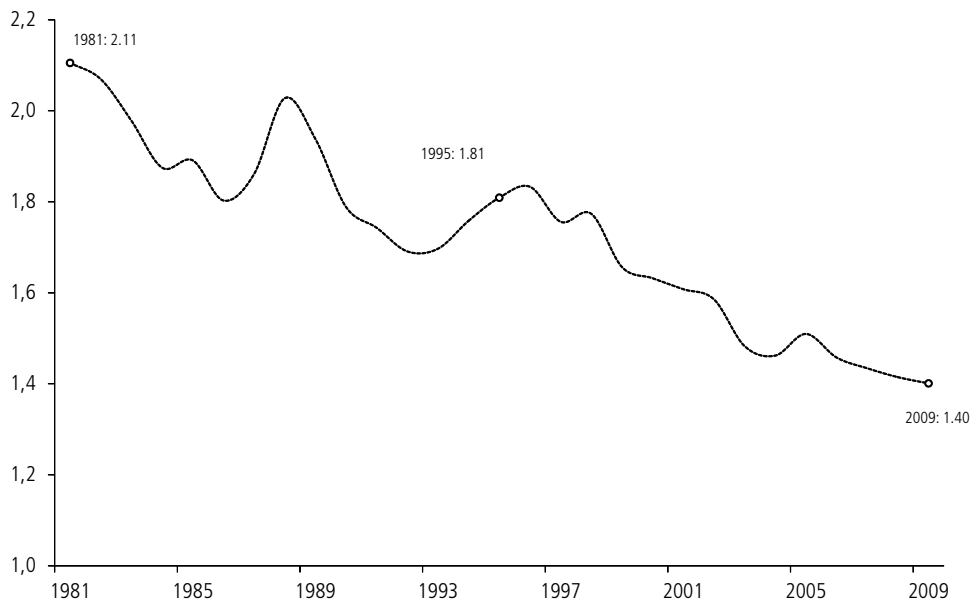
GRÁFICO 1A
Renda domiciliar *per capita* no conjunto das RMs e no resto do Brasil e razão entre ambas – 1981-2009
(Renda domiciliar *per capita*, em R\$ de 2009)



Fonte: Microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)/Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

* Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Sociais (Disoc) do Ipea.

GRÁFICO 1B

Renda domiciliar *per capita* no conjunto das RMs e no resto do Brasil e razão entre ambas – 1981-2009(Razão entre a renda domiciliar *per capita* nas RMs e no resto do Brasil)

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Inicialmente, a convergência foi mais intensa em períodos de crise econômica, como no começo e no final dos anos 1980, e na segunda metade dos anos 1990. Nesses períodos, a renda nas RMs caiu significativamente, enquanto no restante do Brasil manteve-se estável ou teve quedas relativamente bem menores. A partir de 2003-2004 houve uma leve desaceleração da convergência, ao mesmo tempo em que se delineia uma tendência sólida de crescimento da renda média em todo o país.

Entre 1981 e 2009, a renda *per capita* registrou crescimento real de 78% no Brasil não metropolitano, contra pouco menos de 19% no conjunto das RMs. Ao longo dessas três décadas, o pior desempenho entre as RMs foi verificado justamente em São Paulo, a RM mais rica em 1981 é historicamente o grande centro econômico do país.

Os determinantes dessas mudanças podem ser investigados com o auxílio de uma decomposição simples da renda média. A média da renda domiciliar *per capita* é, por definição, igual à soma das médias de suas k rendas *per capita* componentes (renda domiciliar *per capita* oriunda de trabalho, de previdência etc.). Por sua vez, a média de uma renda domiciliar *per capita* componente pode ser expressa como o produto da proporção da população que recebe aquela renda (p_k) pela renda média dos recebedores (\bar{r}_k):

$$\bar{y} = \sum_{i=1}^k \bar{y}_k = \sum_{i=1}^k p_k \cdot \bar{r}_k \quad (1)$$

Para a decomposição, a renda domiciliar *per capita* foi desagregada em três componentes: renda do trabalho, renda de aposentadorias e pensões e renda de outras fontes (aluguéis, previdência privada, juros e dividendos, transferências sociais e outros). Obviamente, a simples decomposição da renda média em um único ponto não é muito útil para análise, sendo mais profícuo decompor a variação da renda real *per capita* entre dois pontos no

tempo. Com um pouco de álgebra simples, a partir de (1) chega-se à decomposição aditiva da variação temporal:

$$\Delta \bar{y}_{t,t+1} = \sum_{i=1}^k (\Delta p_k \cdot \bar{r}_{k,t}) + (p_{k,t} \cdot \Delta \bar{r}_k) + (\Delta p_k \cdot \Delta \bar{r}_k) \quad (2)$$

Na equação (2), para cada k componente, o primeiro termo indica a contribuição da variação no percentual de pessoas que recebem a renda k , o segundo é a contribuição da variação do valor médio da renda k entre os que a recebem, e o terceiro é a interação de ambas as mudanças. A soma dos três fatores revela efeito geral da renda k para a variação na renda *per capita* de cada região.

No caso da renda componente oriunda de trabalho, é interessante diferenciar o peso dos fatores demográficos dos ligados ao mercado de trabalho. Para tanto, para a renda do trabalho, a proporção p_k foi decomposta em:

$$p_{trabalho} = p_{pia} \cdot p_{pea} \cdot p_{por} \quad (3)$$

De modo que:

p_{pia} é a proporção da população com dez anos ou mais de idade, a população em idade ativa (PIA);

p_{pea} é a proporção da PIA que está economicamente ativa (PEA); e

p_{por} é a proporção da PEA que exerce ocupação remunerada (POR) – os recebedores. A multiplicação $p_{pia} \cdot p_{pea} \cdot p_{por}$ resulta na proporção da população total que exerce ocupação remunerada.

A tabela 1 apresenta os resultados da decomposição para a comparação entre 1981 e 2009. A variação absoluta da renda *per capita* no resto do Brasil foi o dobro do conjunto das RMs: enquanto este último grupo teve um acréscimo de R\$ 125 nessas quase três décadas, a renda *per capita* do Brasil não metropolitano aumentou R\$ 250. No caso da renda do trabalho, o ganho *per capita* no resto do país foi três vezes maior do que nas RMs (R\$ 154 *versus* R\$ 51).

TABELA 1

Varição absoluta *per capita* dos componentes da renda e participação relativa de cada componente na variação total: conjunto das RMs e resto do Brasil – 1981-2009

Região	Varição absoluta <i>per capita</i> dos componentes da renda (R\$ de outubro de 2009)			
	Trabalho	Aposentadorias	Outras	Total
Conjunto das RMs	51	81	-7	125
Resto do Brasil	154	79	17	250
Região	Participação relativa de cada componente na variação total (%)			
	Trabalho	Aposentadorias	Outras	Total
Conjunto das RMs	41	65	-6	100
Resto do Brasil	61	32	7	100

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

O padrão de crescimento da renda foi distinto nos dois grupos: no conjunto das RMs, quase dois terços do aumento da renda derivaram da contribuição das aposentadorias e pensões; no resto do Brasil, a renda do trabalho respondeu por 60% do crescimento. Ou seja, os resultados contrariam os estereótipos, uma vez que a maior parte do aumento da renda nas RMs, desde sempre consideradas o grande motor da economia brasileira, decorreu da expansão das transferências públicas, enquanto no resto do Brasil o principal elemento foi o mercado de trabalho.

A tabela 2 traz a decomposição específica da renda do trabalho. Os resultados mostram que a dinâmica demográfica – com o aumento da proporção da PIA e da PEA – favoreceu o crescimento da renda. No entanto, no caso das RMs, seu efeito foi minimizado pelo aumento do desemprego e, sobretudo, pela queda da renda média dos trabalhadores remunerados. No resto do Brasil, a dinâmica demográfica também contribuiu positivamente, mas parte importante do aumento da renda *per capita* decorreu de melhores condições no mercado de trabalho, tanto em termos de redução do desemprego e de aumento da remuneração média dos empregados remunerados. Se todos os demais fatores tivessem permanecido constantes, a variação observada da remuneração média ao trabalho entre 1981 e 2009 teria feito a renda média nas RMs cair 11% (R\$ 76); enquanto no resto do Brasil, subiria 14% (R\$ 45).

TABELA 2

Efeitos absolutos da variação dos componentes da renda do trabalho e participação relativa dos componentes na variação da renda domiciliar *per capita* das RMs e do resto do Brasil – 1981-2009

Região	Efeito absoluto da variação dos componentes da renda do trabalho (R\$ de outubro de 2009)					
	PIA	PEA	POR	Renda média	Interação	Renda do trabalho (total)
Conjunto das RMs	67	101	-24	-76	-16	51
Resto do Brasil	44	38	4	45	22	154
Região	Participação relativa dos componentes na variação da renda domiciliar <i>per capita</i> (%)					
	PIA	PEA	POR	Renda média	Interação	Renda do trabalho (total)
Conjunto das RMs	54	81	-19	-61	-13	41
Resto do Brasil	18	15	2	18	9	61

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

As mesmas técnicas usadas para fazer as decomposições apresentadas permitem a construção de cenários contrafactuais que ajudam a compreender os fenômenos descritos. Os dois cenários apresentados na tabela 3 são simulados a partir da substituição de alguns valores observados em 2009 pelos registrados em 1981. No primeiro cenário, a proporção de POR e a sua renda média real permanecem fixas. O segundo repete o anterior apenas para a RM de São Paulo (RMSP).

No primeiro cenário, caso os principais indicadores do mercado de trabalho fossem em 2009 idênticos aos de 1981, ou seja, se houvesse apenas estagnação, mas não degradação do mercado de trabalho metropolitano, a renda domiciliar *per capita* nas RMs seria 16% maior do que a observada. Por outro lado, caso o mesmo ocorresse no resto do país, sua renda seria 11% menor. Em consequência disso, a desigualdade regional se manteria no patamar elevado da década de 1980, cerca de 31% maior do que a observada em 2009.

TABELA 3
Renda domiciliar *per capita* nas RMs e no resto do Brasil em dois cenários contrafactuais

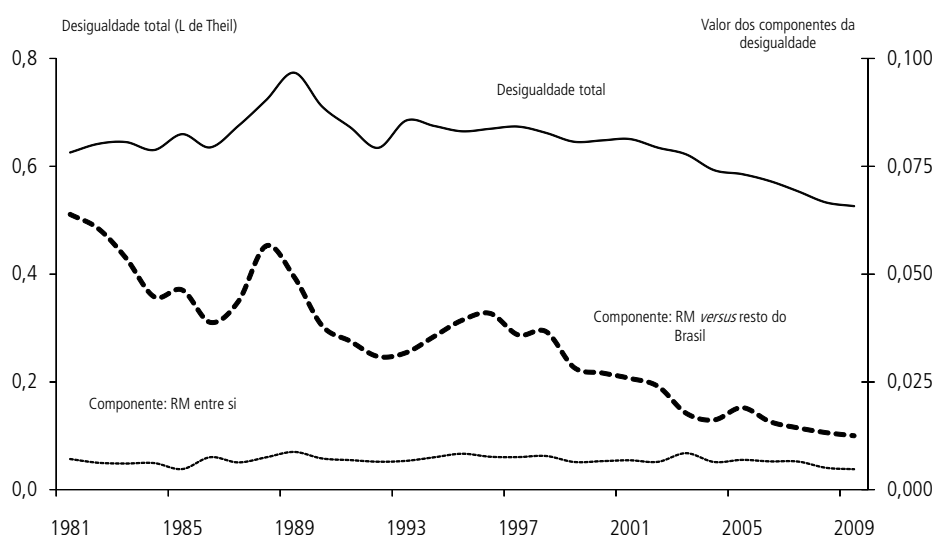
Cenário	Renda <i>per capita</i> (R\$ de outubro de 2009)				Razão	Δ (%)
	Conjunto das RMs	Δ (%)	Resto do Brasil	Δ (%)		
PNAD de 2009	799	-	570	-	1,40	-
1. População ocupada remunerada e renda média do trabalho iguais a 1981	927	16	505	-11	1,84	31
2. População ocupada remunerada e renda média do trabalho na RMSP iguais a 1981	856	7	570	-	1,50	7

Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

O segundo cenário destaca o peso da crise no mercado de trabalho da RMSP: se apenas esta RM tivesse mantido os mesmos níveis de ocupação e renda real do início dos anos 1980, a renda do conjunto das RMs seria 7% maior. Na RMSP propriamente dita, a renda domiciliar *per capita* seria quase um terço mais alta do que a observada em 2009. A contrapartida disso seria um aumento também de 7% na desigualdade regional, medida pela razão entre a renda média das RMs e a do resto do país.

A importância da desigualdade regional entre as RMs e o resto do país e também das RMs entre si para a desigualdade interpessoal de renda pode ser medida por qualquer indicador aditivamente decomponível por subgrupos populacionais (SHORROCKS, 1980; MOOKHERJEE; SHORROCKS, 1982). No gráfico 2, a linha com marcadores corresponde à desigualdade total medida pelo L de Theil, cujos valores absolutos estão no eixo vertical à esquerda. A linha sem marcadores é a parte da desigualdade total produzida pela diferença entre a renda média do conjunto das RMs e do resto do Brasil, e seus valores absolutos estão no eixo da direita. A linha pontilhada que representa a parcela da desigualdade total devido à desigualdade entre as RMs também está associada ao eixo vertical direito.

GRÁFICO 2
Desigualdade total e componentes relativos à desigualdade entre o conjunto das RMs e o resto do Brasil e das RMs entre si – 1981-2009



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Como se vê, a desigualdade total segue a trajetória já bem descrita pela extensa literatura sobre o assunto, flutuando em torno de um patamar elevado até metade dos anos 1990 e, a partir daí, começando uma trajetória de queda, que se acentua a partir dos anos 2000. Já o componente relativo à desigualdade entre as RMs e o resto do Brasil apresenta um elemento distinto, com uma tendência clara à queda desde o início dos anos 1980. Em 1981, ele representava cerca de 10% da desigualdade total; e, em 2009, apenas pouco mais de 2%. Finalmente, a contribuição da desigualdade entre as RMs tem sido pouco relevante e mantém-se estável ao longo de todo o período.

Mais interessante do que essa análise estática é a decomposição dinâmica do L de Theil entre 1981 e 2009 (ver MOOKHERJEE; SHORROCKS, 1982). Quando aplicada a sub-grupos populacionais, ela revela a influência de três componentes: o “efeito puro”, que, no caso, representa o quanto variações na desigualdade dentro das RMs contribuíram para a variação total da desigualdade; o “efeito alocação”, que mostra o quanto variações no tamanho dos grupos afetaram a desigualdade total; e o “efeito renda”, que, no caso, representa o quanto as mudanças nas rendas médias relativas de RMs e do resto do Brasil contribuíram para a variação total da desigualdade.

A tabela 4 traz os resultados da decomposição dinâmica. A queda da desigualdade regional, com a convergência da renda média das RMs e do resto do Brasil, foi responsável por 51% da queda da desigualdade interpessoal de renda (“efeito renda”). A outra metade ficou por conta da diminuição da desigualdade dentro das RMs (“efeito puro”). Como a participação relativa das RMs na população brasileira permaneceu praticamente constante, o “efeito alocação” é nulo.

TABELA 4
Brasil: decomposição da variação do L de Theil – 1981-2009

Efeitos	1981-2009	
	Total	%
Efeito puro	-0.048	49
Efeito alocação	0.000	0
Efeito renda	-0.051	51
$\Delta GE(0)$	-0.099	100

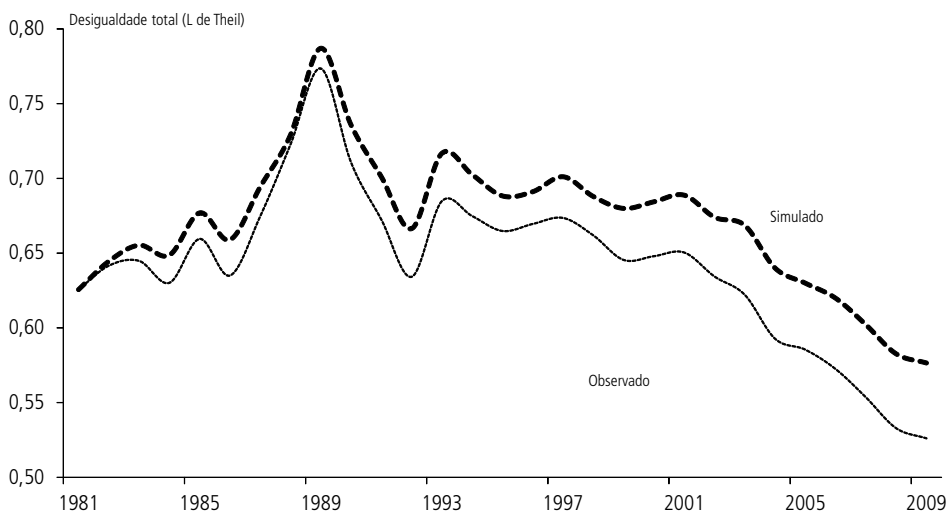
Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

A partir desses dados, é fácil simular quão alta seria a desigualdade entre indivíduos no Brasil caso a razão entre a renda *per capita* nas RMs e no resto do Brasil tivesse permanecido constante. Os gráficos 3A e 3B mostram os resultados: a renda de cada grupo foi reponderada para que a razão permanecesse em 2,11 – valor registrado em 1981 –, de forma que apenas a desigualdade interna de cada grupo varia de ano para ano. No gráfico 3A são apresentados os números absolutos da desigualdade, comparando o L de Theil observado com o simulado; no painel no gráfico 3B, a variação percentual da desigualdade simulada em relação à observada.

Dada a convergência de renda, as representações gráficas denotam o distanciamento da desigualdade simulada em relação à observada. Em 1995, a desigualdade seria 3,5% maior sem convergência; e, em 2009, quase 10%. Na ausência de convergência, a queda recente da desigualdade interpessoal de renda teria sido mais lenta: entre 1995 e 2009, o L de Theil observado caiu 21%, mas o simulado recuou apenas 16%.

GRÁFICO 3A
Desigualdade total observada e simulada – 1981-2009

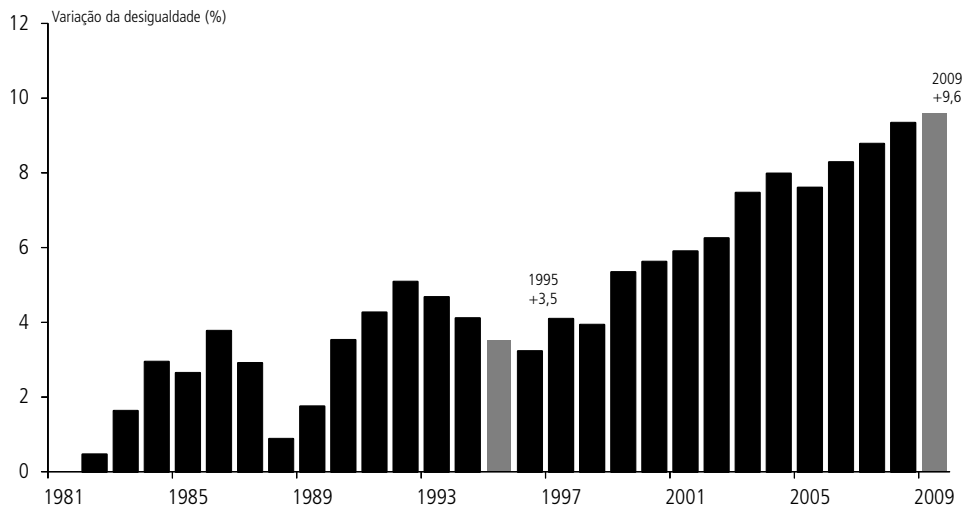
(Desigualdade total observada e simulada)



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

GRÁFICO 3B
Desigualdade total observada e simulada – 1981-2009

(Variação da desigualdade simulada em relação à observada, em %)



Fonte: Microdados da PNAD/IBGE.

Em suma, a convergência da renda domiciliar *per capita*, motivada principalmente pelo comportamento distinto da renda do trabalho nas RMs e no resto do país, contribuiu decisivamente para a queda recente da desigualdade interpessoal de renda. Embora as RMs continuem a ser as regiões mais ricas do país, elas deixaram de ter os mercados de trabalho mais dinâmicos, sofrendo os efeitos da desconcentração produtiva que beneficia o restante do Brasil e contribui para a redução da desigualdade regional.

REFERÊNCIAS

MOOKHERJEE, D.; SHORROCKS, A. F. A decomposition analysis of the trend in UK income inequality. **The Economic Journal**, v. 92, n. 368, p. 886-902, Dec. 1982.

SHORROCKS, A. F. The class of additively decomposable inequality measures. **Econometrica**, v. 48, n. 3, p. 613-625, Apr. 1980.

ECONOMIA SOLIDÁRIA E POLÍTICAS PÚBLICAS

INTRODUÇÃO

COMÉRCIO JUSTO E ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL E O PAPEL DA POLÍTICA PÚBLICA NA SUA PROMOÇÃO

Haroldo Mendonça

RUMO A UM NOVO MERCADO: UMA ABORDAGEM SOCIOLOGICA DO COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO

Christiane Girard Ferreira Nunes

Pedro Henrique Isaac Silva

A TURBOMERCANTILIZAÇÃO E OS DESAFIOS DA PRODUÇÃO ASSOCIADA

Henrique T. Novaes

Édi A. Benini

PARA ALÉM DO ACESSO: UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE MERCADOS INSTITUCIONAIS E EMPREENDIMENTOS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO MEIO RURAL

Marcio Gomes da Silva

Sandro Pereira Silva

INTRODUÇÃO

A seção Economia Solidária e Políticas Públicas do *Boletim Mercado de Trabalho: conjuntura e análise* traz, neste número 49, quatro textos cujo objetivo é discutir o tema Comercialização e acesso a mercados na economia solidária. Para tanto, e considerando as inúmeras possibilidades de se tratar essa temática, convidamos autores que pudessem oferecer contribuições diversificadas. O que torna ainda mais interessante este número do boletim é a complementação (e até mesmo as contradições) entre os diferentes pontos de vista dos autores, que abordam a temática tanto do ângulo prático como teórico. São levantados elementos que vão desde a concepção e a formulação da política pública de comércio justo e solidário, até a avaliação dos desafios enfrentados no campo para o acesso aos novos mercados institucionais – como no caso de uma cooperativa rural.

Abrindo a seção, Haroldo Mendonça apresenta alguns elementos para caracterizar o estado atual da política pública voltada à promoção do comércio justo e solidário no Brasil. O coordenador-geral do Comércio Justo e Crédito da Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes) discute as ações nacionais que esta secretaria vem desenvolvendo na promoção e expansão do comércio justo e solidário – em especial, a partir da instituição do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS), por meio do Decreto Presidencial nº 7.358. Duas ideias estão presentes na orientação desta política. De um lado, a perspectiva de ressignificação do mercado, visando estabelecer relações de troca com base na justiça social e na solidariedade. De outro, a ideia de que os empreendimentos associativos devem convergir suas estratégias comerciais principalmente na garantia ao acesso aos mercados já existentes, como forma de viabilizar seu crescimento econômico.

Na perspectiva de compreensão do mercado como uma construção social, Christiane Girard Ferreira Nunes e Pedro Henrique Isaac Silva, em seu texto, propõem uma abordagem sociológica do comércio justo e solidário, a partir da Nova Sociologia Econômica (NSE), aprofundando o debate conceitual. Segundo os autores

(...) a NSE se propõe a entender a esfera econômica, e particularmente o mercado, a partir das relações que esta esfera possui com a sociedade. Diferentemente do modo como a economia liberal, neoliberal e suas diferentes vertentes percebem a esfera econômica, considerando-a autônoma em relação aos aspectos culturais, políticos e sociais, a NSE trata a economia como uma esfera da vida social condicionada e condicionante de outras esferas.

Nesse sentido, sugerem os autores que outra maneira de compreender as dinâmicas do mercado pode ajudar a lançar reflexões importantes sobre as diversas formas alternativas de produção e comercialização, entre as quais se encontrariam as experiências da economia solidária.

Embora as práticas de organização coletiva reproduzidas pelos empreendimentos solidários abram um campo para compreender os aspectos não mercantis da atividade econômica em geral, não se pode ignorar que sua produção é voltada para o mercado e, conseqüentemente, as políticas neste campo visam maior inserção mercantil dos empreendimentos. Assim, as

formas de organização econômica encontradas na economia solidária não se caracterizam necessariamente como não mercantis, mas sim como formas nas quais os valores sociais, culturais e políticos se destacam. Normalmente, tais aspectos não são considerados pelas teorias tradicionais, apesar de influenciarem efetivamente o funcionamento do mercado.

É a partir desta constatação que Henrique T. Novaes e Édi A. Benini apresentam sua crítica. Segundo os autores, a troca mercantil permanece não apenas como uma das mediações estruturantes do atual tipo de sociabilidade, subordinada à lógica do capital, mas tem se aprofundado, almejando submeter todos os aspectos da vida humana – inclusive os ecossistemas que a sustentam – sob a lógica de exploração incessante. Apesar das diversas lutas pela antimercantilização da vida na história concreta dos povos latino-americanos, haveria poucos sinais de um cooperativismo e associativismo capazes de superar o trabalho alienado, já que a forma mercadorria em si (que não é contestada nas proposições do tipo do socialismo de mercado ou do mercado solidário) estaria no cerne do processo de alienação do trabalho.

Os autores afirmam que a economia solidária cumpre um modesto e importante papel, ao permitir que parcelas dos trabalhadores tenham direito à sobrevivência num contexto de desemprego e subemprego. Contudo, acrescentam, seria preciso caminhar rumo a um processo de coordenação global da produção pelos produtores associados, “tendo em vista a produção de valores de uso e o desenvolvimento da rica individualidade do ser humano”. Por isso, reforçam a necessidade de se reconhecer os limites das práticas de produção associativa, na ausência de uma transformação social mais profunda.

Por fim, e sem entrar nos meandros deste profundo debate, o texto de Marcio Gomes da Silva e Sandro Pereira Silva traz uma análise precisa da relação entre os mercados institucionais e os empreendimentos de economia solidária, em especial no meio rural. Dentre as políticas que se inserem nesse contexto, uma das principais em termos de recursos, aceitação social e capilaridade no território nacional é o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA). Sob esse contexto, o trabalho discute – a partir do estudo do caso da Cooperativa de Produção da Agricultura Familiar (Coofeliz), no município de Espera Feliz, em Minas Gerais – as oportunidades que as políticas recentes de compras governamentais de produtos da agricultura familiar podem trazer para a constituição e viabilização de empreendimentos de economia solidária, bem como os principais fatores limitantes que esses empreendimentos encontram para acessá-las.

O presente boletim é um pequeno registro para se iniciar o debate acerca da temática *economia solidária* e acesso a mercados. Esperamos que sua leitura possa servir para aprofundar o conhecimento sobre os diferentes referenciais conceituais e experiências políticas que esta realidade envolve, assim como para o aperfeiçoamento de práticas sociais e políticas públicas.

COMÉRCIO JUSTO E ECONOMIA SOLIDÁRIA NO BRASIL E O PAPEL DA POLÍTICA PÚBLICA NA SUA PROMOÇÃO

Haroldo Mendonça*

1 APRESENTAÇÃO

Este artigo tem como objetivo apresentar a importância do comércio justo no Brasil para as estratégias do movimento da economia solidária e do comércio justo internacional e seu impacto para a política federal de economia solidária.

Inicialmente será discutido o processo de construção do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS), por meio da instituição do Decreto Presidencial nº 7.358, bem como a realidade dos empreendimentos solidários no que diz respeito às dificuldades encontradas no âmbito da comercialização de produtos de origem da economia solidária e do comércio justo.

Em seguida, além das ações nacionais que a Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes) vem elaborando na promoção e desenvolvimento do comércio justo e solidário, são apresentados, de forma sucinta, os elementos centrais para entender o estágio atual em que se encontra o comércio justo no Brasil.

Do ponto de vista metodológico, o artigo está definido em dois tópicos, além desta introdução. O primeiro se refere ao papel dos movimentos sociais e à importância da economia solidária no comércio justo; o segundo se concentra no desenvolvimento das ações no âmbito do governo federal que levaram o comércio justo no Brasil à condição de instrumento de política pública, com a instituição do SCJS.

2 MOVIMENTOS SOCIAIS E COMÉRCIO JUSTO E A IMPORTÂNCIA DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

Atualmente o comércio justo é uma iniciativa desenvolvida mundialmente e sua origem está em experiências iniciadas há pelo menos cinco décadas. Sua organização e articulação vêm se desenvolvendo ao longo desse período e têm como destaque as denominadas *National Initiatives* (NI),¹ reconhecidas em diversos países, em especial alguns do continente europeu, como Alemanha, Reino Unido, Holanda, França e Itália; além de Estados Unidos, Canadá, e Japão, entre outros. Em nível internacional, destacam-se instituições como Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) e a World Fair Trade Organization (WFTO), conhecida anteriormente por International Federation of Alternative Trade (IFAT); European Fair Trade Association (EFTA) e Red European World Shops (NEWS).

* Coordenador-geral do Comércio Justo e Crédito da Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes) e presidente da Comissão Gestora Nacional do Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário (SCJS).

1. Pesquisa mundial de comércio justo/Johann Wolfgang.

Essas organizações, em especial, formaram a partir de 1996 um grupo de trabalho denominado FINE (composto pelas iniciais das entidades), que propôs um conceito comum sobre o comércio justo expresso pela definição:

(...) relação de troca, baseada no diálogo, na transparência e no respeito, que busca maior igualdade no comércio internacional. Contribui ao desenvolvimento sustentável oferecendo melhores condições comerciais e assegurando o direito dos pequenos produtores e trabalhadores marginalizados, especialmente do Sul.

No Brasil, diferentemente da maioria dos países que estruturaram o comércio justo sob orientação da relação histórica de exportação de produtos do Sul para o Norte ou o chamado modelo internacional, o comércio justo, aqui, surgiu e se desenvolveu num contexto de singularidades, cuja principal diferença está baseada na aprovação, em 2010, do Decreto Presidencial nº 7.358, que instituiu, no âmbito do governo federal, o SCJS, projetando assim a iniciativa a um patamar de política pública e ampliando a visão do comércio justo para além de um único tipo específico de comércio.

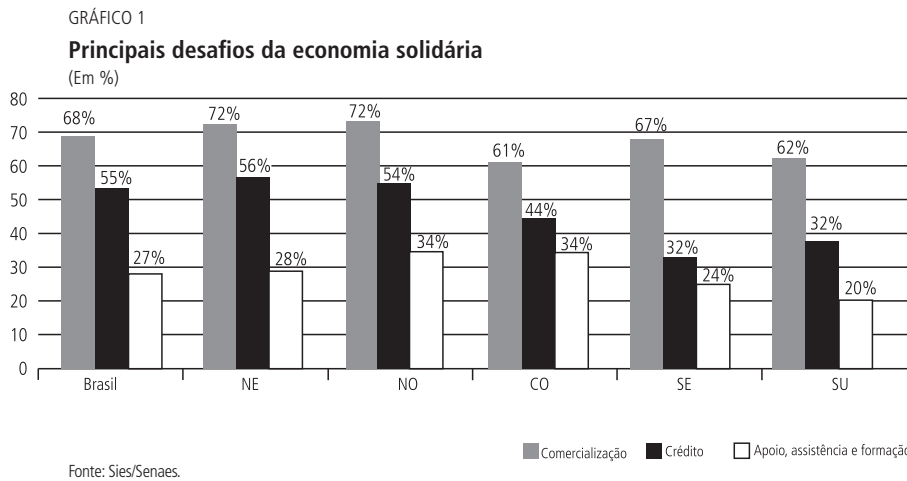
A realização de um conjunto de iniciativas desenvolvidas pelo governo federal em parceria com as principais organizações da economia solidária e do comércio justo, sob a coordenação da Senaes, levou em consideração principalmente a centralidade política de garantir por parte do Estado brasileiro o reconhecimento das práticas de comercialização com base nos princípios da solidariedade e da justiça social, além de garantir, por meio de seus instrumentos de política pública, a sua promoção. Essa diretriz pode ser atestada, na leitura do Artigo 1º do Decreto Presidencial nº 7.358, de 17 de novembro de 2010, que definiu assim o seu papel institucional:

Art. 1º Fica instituído, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, o Sistema Nacional do Comércio Justo e Solidário - SCJS, para coordenar as ações do Governo Federal voltadas ao reconhecimento de práticas de comércio justo e solidário e à sua promoção.

Para compreender melhor essa construção é necessário considerar inicialmente as razões pelas quais organizações sociais e governos, historicamente inseridos e compromissados com a promoção de mercados alternativos, foram levados à decisão de aprofundar o seu engajamento por um tipo de troca comercial vinculada cada vez mais aos signos da justiça social, da sustentabilidade ambiental, da urgência da afirmação do princípio da solidariedade e da cooperação entre seus pares e parceiros. Essa busca por uma relação comercial que reconheça essas organizações socioeconômicas como portadoras de direitos e principais beneficiários dos resultados alcançados está baseada na imperativa necessidade dos produtores e seus empreendimentos de superarem, na cadeia produtiva, a histórica posição de subordinação e subalternidade.

Para ilustrar essa realidade é importante observar, a partir dos dados coletados pelo Sistema Nacional de Informação em Economia Solidária (Sies) – que identificou nas cinco regiões do Brasil 21,859 Empreendimentos Econômicos Solidários (EESs), representando um universo de aproximadamente 1,8 milhão de trabalhadores –, elementos importantes que apontam a comercialização como o principal desafio a ser superado pela economia solidária, conforme o gráfico 1.

Como é de conhecimento público, a comercialização, com a produção e o beneficiamento são definidos como as três etapas básicas que caracterizam, de forma geral, uma cadeia produtiva. Porém, a comercialização, no contexto da economia solidária, tem se afirmado diferentemente das outras duas etapas. A comercialização é o desafio maior a ser superado para garantir a viabilidade econômica dos empreendimentos solidários.



De forma detalhada, as dificuldades dos EESs na comercialização podem ser notadas a partir da tabela 1, que retrata a situação da comercialização, ou melhor, da ausência de uma logística adequada a essa forma de organização, no sentido de garantir o acesso dos produtos de origem da economia solidária e do comércio justo aos mercados existentes, ou ainda, que propicie as estruturas de ambientes para a troca comercial entre os próprios EESs.

TABELA 1

Principais dificuldades na comercialização	%
Falta de capital de giro	33
Logística: estradas, armazéns etc.	29
Quantidade suficiente de clientes	24
Manutenção irregular do fornecimento (escala e regularidade)	18
Preço do produto inadequado (baixo)	15
Falta de registro legal para comercialização	14
Dificuldade em realizar vendas a prazo	14

Fonte: Sies/Senaes.

A tabela 1 revela, de forma abrangente, as várias situações de adversidade que há muito tempo vêm enfrentando os empreendimentos econômicos solidários e que vêm sendo apresentadas nos registros de centenas de encontros, seminários, reuniões, oficinas e estudos que trataram e tratam do tema.

Concomitantemente, o conjunto das organizações da economia solidária e do comércio justo vem considerando, no momento de organizar suas estratégias de atuação comercial e de sua incidência nas políticas públicas, no mínimo duas premissas. A primeira, que mobiliza principalmente as organizações do campo religioso – de uma parte importante do campesinato e de organizações não governamentais (ONGs) reconhecidas por sua atuação nas lutas pela democratização política e social – é a ideia de ressignificação do mercado, um mercado que estabelece relações de troca com base na justiça social e na solidariedade, um mercado solidário, cooperativo que se identifica historicamente com a expressão de mercados alternativos.

A outra tem no movimento sindical progressista dos anos 1980 a sua força mobilizadora, esse campo político e organizacional parte da ideia de que os empreendimentos coletivos e solidários devem convergir suas estratégias comerciais principalmente na garantia ao acesso aos mercados já existentes, como forma de viabilizar o crescimento econômico dos seus empreendimentos.

Essas visões não necessariamente estabelecem diferenças fundamentais entre si, ao contrário, se consideramos como perspectiva as projeções feitas pela FLO em seus informativos espera-se que “(...) nos próximos 25 anos o conceito do comércio justo deixará de ser uma prática alternativa de nicho de mercado, passando a ser um conceito praticado globalmente, onde a aplicação dos seus princípios pelas empresas convencionais modifique toda a esfera produtiva e comercial internacional”.

Percebe-se, portanto, que a tendência é o entrelaçamento daquelas duas premissas, pois, afinal, ambas são complementares na busca por uma melhor sustentabilidade socioeconômica e cultural dos empreendimentos.

Portanto, para os atores do campo da economia solidária e do comércio justo, o desafio é não cair na frenética dicotomia de se afirmarem seja pelo endeusamento, seja pela demonização do mercado.² A necessidade de organizar arranjos inovadores de comercialização, com vistas a promoção, difusão e organização de ambientes propícios à existência de relações comerciais mais justas, solidárias, duradouras e transparentes é desafio comum para todos os envolvidos, e o trabalho só está começando, tornando fundamental a busca por estratégias que considerem a máxima da unidade na diversidade.

3 O PAPEL DA SENAES NA PROMOÇÃO E DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO

Em um contexto de afirmação das políticas de economia solidária, a ação de apoio à organização e à difusão dos produtos e serviços oriundos das iniciativas de economia solidária caracterizou-se por desenvolver políticas voltadas a contribuir com a busca da sustentabilidade socioeconômica e cultural dos empreendimentos econômicos solidários. Essas políticas se consolidaram com a realização da Segunda Conferência Nacional de Economia Solidária cujo processo incluiu a realização da primeira conferência temática de comercialização solidária cujos pressupostos fundamentais indicam, entre outros, o seguinte:

É através da comercialização, da transformação dos produtos em renda aos produtores, que se completa o circuito de dinamização econômica de qualquer economia. Portanto para que a comercialização possa de fato permitir aos produtores a apropriação do valor por eles gerado, é fundamental que se faça uma nova abordagem de geração de trabalho e renda, sob uma ótica não exploratória nas relações de produção, consumo, comercialização.

Dá a urgência de se constituírem, no âmbito da política pública, ações estruturantes que possibilitem aos empreendimentos coletivos e solidários acesso aos mercados e às compras públicas, além de fortalecer os intercâmbios comerciais entre os próprios empreendimentos. Tais ações estão alicerçadas, sob o ponto de vista da Senaes, em três eixos programáticos: *i*) promoção e difusão de produtos e serviços das organizações solidárias, em especial, nos espaços de venda direta ao consumidor; *ii*) apoio a projetos socioeconômicos voltados ao fortalecimento e à constituição de redes de cooperação econômica e de colaboração solidária nas cadeias produtivas; e *iii*) desenvolvimento político-institucional de um sistema de reconhecimento e de promoção, em âmbito nacional, das práticas de comercialização de base justa e solidária.

Nos dois ciclos de gestão, a Senaes, por meio do Programa Economia Solidária em Desenvolvimento, vinculado às duas edições do Plano Plurianual (PPA) 2004-2007 e 2008-2011, desenvolveu aqueles três eixos programáticos de apoio à comercialização solidária, com

2. Sobre isso, ver o interessante artigo de ABRAMOVAY, R. Entre Deus e o Diabo – mercados e interação humana nas ciências sociais. **Tempo Social** – Revista de Sociologia da USP, São Paulo, 2004.

os seguintes projetos nacionais: *i*) Programa Trabalho e Cidadania – Iniciativas Inovadoras de Políticas de Geração de Trabalho, Emprego e Renda, que apoiou centenas de empreendimentos solidários por meio de projetos voltados a organização e consolidação de redes de cooperação econômicas e de colaboração solidária, além de projetos de inovações de arranjos em produção e comercialização solidária; *ii*) os projetos Apoio às feiras de economia solidária; e *iii*) Promoção do Consumo Responsável e Comércio Justo, que envolveu parcerias com a Fundação Banco do Brasil (FBB) e com o Instituto Marista de Solidariedade (IMS).

No segundo PPA, a ação nacional de apoio à comercialização ampliou o seu escopo e passou a denominar-se Organização Nacional de Comercialização dos Produtos e Serviços de Empreendimentos Econômicos Solidários, na qual se destacou o projeto Apoio à Comercialização Solidária no Brasil, que tem como parcerias fundamentais o IMS, o Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES) e o Fórum de Articulação do Comércio Ético e Solidário (Faces). Entre as iniciativas anteriormente desenvolvidas, a organização tem como meta apoiar a estruturação operacional do SCJS.

Para acentuar um pouco mais a importância da singularidade da construção do comércio justo no Brasil diante das experiências internacionais, destacamos a seguir o processo participativo que envolveu a elaboração do SCJS.

O SCJS foi concebido, conforme o Decreto Presidencial nº 7.358, como “um sistema ordenado de parâmetros que visam promover relações comerciais mais justas e solidárias, articulando e integrando os EES e seus parceiros colaboradores em todo o território brasileiro”.

Teve, nessa definição, o impacto de instituir no âmbito do Estado brasileiro o reconhecimento das práticas de comércio justo e sua promoção; dito de outra forma, o Estado brasileiro não só reconheceu legalmente o comércio justo, como também delegou ao próprio Estado a responsabilidade na promoção das boas práticas comerciais, destinando recursos públicos para as iniciativas. Provavelmente é o primeiro governo no mundo que toma essa iniciativa, representando com isto uma vitória também ideológica.

O pioneirismo na coprodução de uma política pública de comércio justo, que, através de um sistema de convivência mista (público e privado), incentiva o mercado de consumo nacional a adquirir produtos originários da economia solidária de comércio justo, possibilitou ao Brasil tornar-se um país comprometido no tratamento das relações comerciais domésticas do comércio justo.

Ao mesmo tempo, esse movimento pelo comércio justo buscou estabelecer a base jurídica e política para a relação do governo com a sociedade civil organizada na condução de políticas de promoção e de desenvolvimento dessa prática comercial, e essa materialização se deu com a definição das atribuições dada à Comissão Gestora Nacional (CGN) do referido sistema, possibilitando influenciar no planejamento das políticas públicas voltadas, por exemplo, à valorização da produção local, à geração de renda, à segurança, à soberania alimentar e ao empreendedorismo.

Para aferir o impacto desse estatuto – o decreto presidencial aprovado pelo governo federal – e garantir a sustentabilidade política do processo, que continua em curso após aprovação do SCJS, dois vetores foram fundamentais.

- 1) A capacidade de mobilização e de pró-atividade das organizações de economia solidária e do comércio justo em representar as demandas do movimento diante das restrições normativas do arcabouço jurídico brasileiro. Nesse processo destacam-se, entre outros, o Faces do Brasil e o FBES.

- 2) A capacidade do governo federal – sob a coordenação da Senaes – de dialogar com as organizações sociais do campo da economia solidária e do comércio justo, orientados por dois princípios:
- a) *princípio da autonomia*, voltado a garantir a boa relação política entre os entes envolvidos na construção coletiva das bases do SCJS; e
 - b) *princípio do compartilhamento de responsabilidades* entre governo federal e as organizações sociais na defesa da construção conjunta de um sistema público de comércio justo, com a presença do Estado, de abrangência nacional, com caráter inclusivo, participação de consumidores, produtores e comerciantes, e acesso às políticas públicas.

Como demonstração dessa capacidade de diálogo e de compartilhamento das responsabilidades e de compromissos, constituiu-se no âmbito do sistema a CGN, conforme definida a seguir:

Art. 4º O SCJS contará com uma Comissão Gestora Nacional (...)

Art. 5º Comporão a Comissão Gestora Nacional um representante de cada um dos seguintes Ministérios:

I - do Trabalho e Emprego;

II - do Desenvolvimento Agrário; e

III - do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

I - dois de entidades do segmento dos empreendimentos econômicos solidários;

II - dois de entidades do segmento de apoio e fomento ao comércio justo e solidário; e

III - dois de entidades do segmento das redes da economia solidária.

A instituição do SCJS trouxe ainda outro avanço importante a ser destacado: Estado brasileiro, por meio do governo federal, reconheceu também as formas organizativas do comércio justo e da economia solidária, ao definir o que é um EES, garantindo assim a consolidação de um conceito que vem sendo construído desde o início da criação da Senaes:

II - empreendimentos econômicos solidários: são organizações de caráter associativo que realizam atividades econômicas, cujos participantes sejam trabalhadores do meio urbano ou rural e exerçam democraticamente a gestão das atividades e a alocação dos resultados.

Vale destacar que, para se chegar ao resultado obtido nesse processo, foi necessário um longo ciclo de diálogos que envolveu um número de lideranças e de organizações no seu processo de constituição, além de encontros e articulação de áreas do governo federal com vistas a orientar e disciplinar sua implantação, estabelecer competências e responsabilidades na sua gestão, definir as formas e os procedimentos de habilitação e permanência dos participantes e nortear a geração de credibilidade.

Por isso foi criado, em audiência pública do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) de 8 de abril de 2006, o Grupo de Trabalho – Sistema do Comércio Justo e Solidário, principal espaço de concertação política entre o governo federal e o movimento social, composto em parte por dois membros de cada uma das seguintes articulações da sociedade civil: Faces do Brasil, FBES, Organização dos Produtores Familiares do Comércio Justo e Solidário (OPFCJS) e de outra parte por representantes do governo federal através da Senaes/MTE; da Secretaria da Agricultura (SAF) e da Secretaria de Desenvolvimento Territorial (SDT), ambas do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA); e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Nacional).

A importância do Grupo de Trabalho pode ser medida por ter sido ele o responsável pela elaboração do principal documento de orientação – Termo de Referência do SCJS – acordado entre governo e movimento, documento este que subsidiou a elaboração do decreto presidencial que criou o SCJS e orienta o processo atual sob a responsabilidade da CGN do SCJS na etapa de estruturação dos mecanismos operacionais para consolidação dos seguintes objetivos, definidos pelo decreto presidencial:

- I - fortalecer a identidade nacional de comércio justo e solidário, por meio da difusão do seu conceito, de seus princípios e critérios de reconhecimento de práticas de comércio justo e solidário e de seu fomento;
- II - favorecer a prática do preço justo para quem produz, comercializa e consome;
- III - divulgar os produtos, processos, serviços, bem como as experiências e organizações que respeitam as normas do SCJS;
- IV - subsidiar os empreendimentos econômicos solidários, os organismos de acreditação e de avaliação da conformidade e as entidades de apoio e fomento ao comércio justo e solidário, com base nacional de informações em economia solidária e de empreendimentos econômicos solidários com práticas de comércio justo e solidário reconhecidas pelo SCJS;
- V - contribuir com os esforços públicos e privados de promoção de ações de fomento à melhoria das condições de comercialização dos empreendimentos econômicos solidários;
- VI - incentivar a colaboração econômica entre empreendimentos econômicos solidários;
- VII - apoiar processos de educação para o consumo, com vistas à adoção de hábitos sustentáveis e à organização dos consumidores para a compra dos produtos e serviços do comércio justo e solidário.

Portanto, o desafio do comércio justo no Brasil, com sua face de política pública, somado à perspectiva internacional de se transformar de prática alternativa de nicho de mercado em um conceito praticado globalmente, coloca a experiência brasileira, ainda que iniciante, como uma referência, no mínimo atrativa, que deve ser levada em consideração por outros países. A experiência brasileira coloca à disposição desses países uma agenda de estratégias comerciais voltadas ao mercado doméstico – potencial mercado comprador de produtos oriundos do comércio justo – que se constitui em instrumento de incidência nas políticas públicas, com o envolvimento das forças sociais do campo da economia solidária e do comércio justo.

É a construção de um caminho original, ainda que complexo, o qual tem possibilitado grandes conquistas no Brasil, tanto no que diz respeito à dinamização do mercado local quanto à consolidação dos instrumentos democráticos de construção de políticas públicas.

RUMO A UM NOVO MERCADO: UMA ABORDAGEM SOCIOLÓGICA DO COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO

Christiane Girard Ferreira Nunes*
Pedro Henrique Isaac Silva**

1 INTRODUÇÃO

A economia solidária, nas últimas décadas, vem se desenvolvendo de modo contínuo, conquistando avanços, e pode se tornar uma alternativa real para milhões de brasileiros que buscam uma inserção social diferenciada, politicamente significativa e economicamente emancipatória. É notório que a institucionalização da economia solidária no governo federal – a partir da criação de uma Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes) – se tornou o grande marco de avanço da economia solidária no campo do poder público. No entanto, há vários percalços para que as políticas públicas de economia solidária se tornem efetivas para a mudança de vida da população que busca, nas ideias de autogestão, solidariedade, democracia e viabilidade econômica, uma alternativa real de geração de renda e reprodução ampliada da vida.

Uma das grandes dificuldades encontradas é a de acesso a mercado. Dentre as políticas públicas de economia solidária que buscam dar conta dessa questão se destacam as políticas que envolvem o mercado institucional – por meio das compras públicas das diversas esferas de governo – e a política de fomento ao comércio justo e solidário, além das feiras, das centrais de comercialização e dos clubes de troca.

Para abordar os desafios de tal política, propomos a abordagem da Nova Sociologia Econômica (NSE). A NSE se propõe a entender a esfera econômica, e particularmente o mercado, a partir das relações que esta esfera possui com a sociedade. Diferentemente do modo como a economia liberal, neoliberal e suas diferentes vertentes percebem a esfera econômica, considerando-a autônoma em relação aos aspectos culturais, políticos e sociais, a NSE trata a economia como uma esfera da vida social condicionada e condicionante de outras esferas.

Nesse sentido, propomo-nos a apresentar o que vem a ser a abordagem da NSE e como esta compreende as dinâmicas do mercado. Ao entender como este funciona, podemos lançar

* Professora do Departamento de Sociologia da Universidade de Brasília (UnB). Pós-doutora pela Universidade de Nanterre (Paris X). Coordenadora do Centro de Formação da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

** Coordenador da Incubadora Social e Solidária do Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília (CDT/UnB). Doutorando em Sociologia na UnB.

algumas reflexões que ajudem a pensar em formas alternativas de acesso a mercado para as diversas experiências da economia solidária.

2 A ABORDAGEM DA NSE

Como contraponto ao *mainstream* econômico, a NSE busca compreender o vasto campo das atividades ligadas a produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços escassos tendo a Sociologia como referência, utilizando suas variáveis e modelos explicativos (SMELSER; SWEDBERG, 1994). A NSE encontra em Weber, Marx e Durkheim seus precursores no campo da Sociologia. No que se refere à Economia, destaca-se a abordagem original de Veblen – pai do institucionalismo –, que enfatizou a importância da cultura para compreensão da vida econômica.

Pode-se afirmar que o marco da fundação da NSE se encontra na já clássica obra de Granovetter, *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness*, de 1985, que trata da imersão (*embeddedness*) das relações sociais na esfera econômica, isto é, entende que a esfera econômica funciona não independentemente das formas de socialização, mas a partir delas. Além de Mark Granovetter (2007), Neil Fligstein (2001), Viviana Zelizer (1997, 2004) e Philippe Steiner (2006), entre outros, consideram a esfera econômica, e particularmente o mercado, como estruturas sociais.

De acordo com Granovetter (2007), a abordagem da NSE se distancia tanto da abordagem do *mainstream* econômico, que pressupõe um sujeito subsocializado, quanto da abordagem da sociologia tradicional, que vê o sujeito como um ser determinado socialmente.

Apesar do aparente contraste entre as visões sub- e supersocializada, deve-se observar uma ironia de grande importância teórica: ambas têm em comum uma concepção de que ações e decisões são conduzidas por atores atomizados. Na abordagem subsocializada, a atomização resulta de uma busca estreitamente utilitarista dos interesses próprios; na supersocializada, deriva da idéia de que os padrões comportamentais são interiorizados e, portanto, as relações sociais existentes exercem efeitos apenas periféricos sobre os comportamentos. O fato de as regras interiorizadas de comportamento serem sociais em sua origem não diferencia decisivamente esse argumento da posição utilitarista, no qual a origem das funções de utilidade é deixada em aberto, abrindo espaço para um comportamento orientado inteiramente por normas e valores consensualmente determinados, como defendido na visão supersocializada (GRANOVETTER, 2007, p. 7).

Ao reconhecer a importância das relações sociais na esfera econômica, Granovetter permite a abertura de uma importante reflexão acerca do que é o mercado, como podemos compreendê-lo e de que maneira poderia a economia solidária se aproveitar dessa dinâmica para se desenvolver.

3 AS LÓGICAS DO MERCADO

Uma análise da NSE sobre o mercado traz à tona elementos que remetem ao campo institucional, sociológico e histórico. O cerne da questão é a consideração do mercado (ou dos mercados) como construção social. Ao fazer isso, conseguimos abordá-lo de maneira crítica, mas sem demonizá-lo (GRANOVETTER, 2007). De acordo com Granovetter (2007), só podemos entender o mercado a partir do conceito de imersão, segundo o qual comportamentos e instituições somente podem ser interpretados a partir da análise das contínuas relações sociais pelas quais são compelidos. Uma interpretação que os considerem elementos independentes representa, segundo este autor, “um grave mal-entendido”.

Para Abramovay (2009), “quando se abre a caixa-preta do mercado, o que se encontra em seu interior são laços sociais, é sociedade, são interações que os indivíduos procuram

permanentemente dotar de significado”. Para este último a compreensão dos mercados envolve entender quais são os valores, expectativas e realizações nos quais eles se apoiam. Tal abordagem permitiria interferir permanentemente em sua organização, seja por meio do Estado ou da própria organização privada.

Por meio desta abordagem, alguns autores (GRANOVETTER, 2007; ABRAMOVAY, 2009; ZELIZER, 1997) destacam que determinadas formas de relações sociais são tão presentes na relação dentro dos mercados como em outras esferas da vida, sendo seus constituintes importantes, e não características residuais, e por isso, descartáveis. Para estes autores, as redes sociais, a cultura informal, os códigos implícitos, os acordos tácitos, os laços de lealdade, os compromissos feitos, os vínculos afetivos e a atribuição de significados são parte integrante dos mercados e não meras reminiscências de sociabilidades tradicionais fadadas ao desaparecimento (ABRAMOVAY, 2009).

Alguns mercados funcionam através das relações de confiança e da articulação em redes. Em um estudo que realizamos sobre o setor informal a partir da análise de várias categorias profissionais e quais são as lógicas de ação estabelecidas para se obter emprego, ter acesso aos produtos, a comercializações, percebemos que as regras que regem essas relações são baseadas em valores eminentemente subjetivos como, por exemplo, a confiança. Os mercados são sim construções subjetivas – também – não somente na gestão mas na concepção. Como mostra Abramovay (2009):

(...) é o caso, por exemplo, da busca de um psicanalista, de um advogado, de um bom restaurante, de um bom vinho, de um produto ou um serviço ecologicamente sustentável. Por mais que seus preços contem, os mercados desses produtos não se formam com base nas mesmas regras que caracterizam os mercados de bens de massa e indiferenciados.

Ao admitir que o mercado não é um ente abstrato, neutro, ou espaço de encontro de indivíduos atomizados, mas uma construção social, repleta de valores, relações sociais, normas etc., colocamos a seguinte pergunta: é possível intervir, fazer com que os mercados atendam a anseios mais voltados às necessidades humanas e não tanto à acumulação de capital? O mercado, de fato, só pode ser visto a partir de sua capacidade de deterioração da cultura, da vida social e da diversidade? Podemos tornar o mercado um espaço de atuação política?

Para Abramovay, os mercados, hoje praticamente voltados exclusivamente aos lucros, são considerados domínios cujo funcionamento e organização podem ser alvos de interferência.

Não se trata de abolir seu pressuposto básico, o mercado. Trata-se sim de impedir que ele determine como os indivíduos organizam suas vidas e de ampliar ao máximo as formas de interação que não respondem às exigências mercantis. Isso não se alcança por meio de uma instância centralizada que substitua o mecanismo dos preços pelo planejamento, e sim pelo alargamento das formas de vida que não se apoiam no mercado e das quais os *hackers*, o movimento de *softwares* livres e o Creative Commons (<http://creativecommons.org/>) são as expressões mais emblemáticas (ABRAMOVAY, 2009).

A essas experiências apontadas por Abramovay, podemos incluir aquelas que remontam à ideia e às práticas organizadas sob a égide da economia solidária.

Um bom exemplo é lembrar a luta dos trabalhadores argentinos para recuperar empresas falidas (movimento cuja história virou livro, *Sin Patrón – Sem Patrão* –, escrito pelos jornalistas Claudia Acuña, Judith Gociol, Diego Rosemberg e Sergio Ciancaglini) e as alternativas possíveis em favor das quais eles podiam lutar. Tratava-se de lutar ou em favor de “estatizações” (o Estado recupera a massa falida e garante o emprego dos trabalhadores)

ou para o cooperativismo quando as empresas falidas no caso são recuperadas pelos trabalhadores. Foi um dilema crucial. Não se pensava em atuar fora do mercado, mas a partir de novas situações, necessidades, opções de vida, valores. Lutar e contribuir para que fossem levadas em conta exigências de novas concepções de mercado. E isso, de fato, ocorreu. Foi também o que aconteceu no Brasil na usina Catende, em Pernambuco. Por um lado, o Estado adiantou o dinheiro da futura safra a fim de permitir o fluxo de capitais para a usina. A recuperação dessa usina por trabalhadores do campo, antigos assalariados, demandou que outros valores viessem à tona. A ajuda do Estado permitiu aos trabalhadores meios para que a usina continuasse a funcionar. Novos desafios foram colocados, tendo à frente do mercado de cana de açúcar trabalhadores cujas práticas anteriores mantinham longe deste espaço de poder e socialização.

Trazendo essas discussões para o centro do debate, uma vertente da sociologia francesa atual também pensa criticamente a ideia liberal de mercado e, principalmente, a ideia da economia de perceber o mercado como único espaço de trocas de bens e serviços no qual os indivíduos tenderão a maximizar seus lucros e a reduzir seus custos. Essa crítica tem como grandes referenciais Marcel Mauss e Karl Polanyi, e seus defensores se organizam no Movimento Antiutilitarista das Ciências Sociais (Mauss).

4 A ECONOMIA PLURAL E A DÁDIVA

Diferentemente das abordagens clássica e neoclássica, cuja definição de economia parte de um ponto de vista “formal”, a “ciência que estuda o comportamento humano enquanto relações entre os fins e os raros meios de utilização alternativa” (ROBBINS, 1935), os autores que fazem parte do MAUSS a definem a partir de uma abordagem “substantiva” (POLANYI, 2000).

Assim procedendo, o campo das práticas econômicas é ampliado para incluir não somente as atividades mercantis, mas igualmente as atividades não mercantis (sob o princípio da redistribuição) e não monetárias (cujo princípio é a reciprocidade), atividades em que ocorre a produção ou a distribuição de um bem ou de um serviço (LEVÉSQUE, 2007).

Nessa perspectiva, a economia é definida como o estudo das relações e interdependências existentes entre seres humanos e meios naturais de onde é extraída sua subsistência (LAVILLE, 2004a). Essa outra concepção de economia possui um valor heurístico importante para as ciências econômicas e sociais, no sentido de que permite uma compreensão da complexidade das atividades ditas econômicas, não reduzindo simplesmente tudo ao princípio estabelecido pelo mercado. É desse modo que Karl Polanyi (2000) pretende propor uma abordagem que identifique os diversos princípios econômicos, de modo a clarificar as relações de complementaridade e de contraposição existentes entre eles que, como percebe, perpassam a história das organizações humanas.

Um desses princípios, o mais evidente na sociedade em que vivemos, é o *princípio do mercado*, tão valorizado pela economia neoclássica. O mercado, segundo este princípio, é o lugar onde se encontram a oferta e a demanda de bens e serviços, que se colocam sob a forma mercadoria, para fins de troca. O equilíbrio entre a oferta e a demanda é essencial para que funcione de maneira adequada a relação econômica mediada pela troca, cujo equivalente geral vai se chamar moeda. A economia sob o princípio de mercado exige, para a concretização de suas relações, que os seus participantes sejam livres para trocar e concorrer entre si. Essa livre concorrência pressupõe também uma igualdade, pelo menos a princípio

e formalmente, entre esses participantes. Desse modo, os ideais de liberdade e de igualdade ganham importância na consolidação de uma economia mercantil e se contrapõem a um sistema tradicional de organização da vida social, jogando por terra os tipos de laços sociais tradicionais, ligados a sistemas simbólicos transcendentais. A emancipação engendrada por esse “desencantamento do mundo” evidencia outro modo de entender a natureza dos laços sociais, não mais colocados sobre uma moral tradicional, mas sobre os interesses individuais. A própria vida coletiva estaria baseada na capacidade de os indivíduos atenderem aos próprios interesses. “Nesse sentido, qualquer que seja a natureza dos objetivos pretendidos, que se distinguem segundo os autores, é considerado justo o que é obtido pelo cálculo e pela instrumentalização ou o que contribui para maximizar a felicidade de um número maior” (FRANÇA FILHO; LAVILLE, 2004).

Vê-se, então, que as relações econômicas, sob o princípio de mercado, são baseadas nos interesses utilitários que buscam a maximização do lucro mediatizada pela troca de mercadorias, cujo motor regulador é a relação entre oferta e demanda. Com a difusão da economia mercantil, seus princípios extrapolam a esfera econômica, na qual estavam inscritos, ganhando espaço nas mais diversas relações sociais existentes na modernidade, gerando o que se pode chamar de uma sociedade de mercado.

No entanto, essa sociedade de mercado traz consequências nefastas para boa parte da sociedade que, percebendo que a simples competição entre os indivíduos não gera a estabilidade social – pois nem todos podem usufruir das benesses oferecidas pelo mercado autorregulado –, passa a exigir formas complementares que regulem o mercado. No século XIX, então, os trabalhadores começam a lutar por seus direitos sociais, que garantam um nível de vida decente para todos, inaugurando novas formas de solidariedade, entre elas, sindicatos, cooperativas e instituições de seguridade social. Com o fortalecimento dessas lutas, o Estado passa a ser pressionado para ser o grande responsável por essa solidariedade, tornando-se, então, o agente redistribuidor. Entramos, então, em outro princípio também muito presente nas sociedades modernas ao longo do século XX, o *princípio da redistribuição*, baseado não mais em uma lógica utilitária individualista, mas em uma solidariedade que, em última, instância, busca o bem-estar geral de um grupo social. Este princípio está baseado na centralidade de um poder que vai se encarregar de pegar parte ou toda a produção e distribuí-la segundo os critérios vigentes nesse grupo. A autoridade responsável pela redistribuição, ou seja, que vai receber e repartir parte da produção, pode fazê-lo a partir de modelos despóticos ou democráticos, mas diversas vezes vai utilizar essa autoridade para manter ou ampliar seu poder dentro do grupo (POLANYI, 2000). No caso hodierno, percebe-se que o Estado passa a ter essa função redistributiva, se apropriando de parte da produção ou mesmo se responsabilizando por parte dela, no caso de um Estado keynesiano, e repartindo-a para o conjunto da sociedade – sob a forma de seguros sociais, investimentos, educação, saúde etc. –, principalmente para aqueles em condições de maior vulnerabilidade e pobreza, se tornando, então, um Estado Social. É desse modo que se estabelece, no período após a Segunda Guerra Mundial, a união entre Estado e mercado, permitindo a complementaridade entre esses dois princípios, sobretudo e principalmente nos países da Europa Ocidental.

Contudo, essa sinergia entre mercado e Estado sofre abalos tanto em um plano moral quanto em um plano econômico. De um lado, o aumento da competitividade em escala global e a redução da expansão do capital colocam em xeque a possibilidade de união desses dois princípios, pois os encargos da redistribuição ficam demasiadamente pesados para a esfera mercantil da economia, que busca cada vez mais o aumento da eficiência produtiva e a redução dos custos. Isso cria um novo modelo de competitividade entre os Estados

nacionais: ganha quem conseguir oferecer os custos mais baixos para a produção e a circulação de bens e serviços, o que quer dizer, em outras palavras, impostos reduzidos, abundância de mão de obra (barata e qualificada) e facilidade de escoamento da produção. Para a classe trabalhadora, isso significa a redução dos direitos, o desemprego em massa e o aumento da pobreza e da exclusão social. O neoliberalismo traz de volta, então, a utopia do mercado autorregulado como possibilidade de retomada do crescimento econômico.

À crise econômica soma-se também uma crise no plano dos valores, que lhe é, inclusive, anterior. Com as diversas mudanças ocorridas na sociedade, sobretudo do ponto de vista demográfico – envelhecimento da população, redução do tamanho das famílias, participação crescente da mulher no mercado de trabalho –, que geraram, também, mudanças na esfera cultural, começou-se a questionar se o plano societal existente era realmente o melhor, se os mecanismos de integração geridos pelo Estado eram, de fato, suficientes para trazer o bem-estar geral da população, se o modelo de integração através da subordinação do trabalhador – que acabava exercendo sua autonomia, inexistente no trabalho, na esfera do consumo – era satisfatório, além de questionamentos que diziam respeito à vida política, afetiva e cultural. Estas reivindicações, cujo estopim foi o Maio de 1968, mesmo não sendo um movimento organizado, trouxe uma reflexão importante, mesmo que às vezes confusa, a respeito da vida política e social da época: os cidadãos não eram tratados como sujeitos, que participam da vida política e são corresponsáveis pela sua emancipação social, mas como contribuintes, populações-alvo, clientes, ou seja, administrados. É dessas reivindicações e reflexões que surgem os novos movimentos sociais – ambientais, culturais, étnicos, religiosos, de gênero – que serão partes constituintes da vida política posteriormente.

A crise do petróleo a partir de 1973 vai aprofundar as tensões sociais e colocar de novo em questão as concepções de proteção social e, assim, de redistribuição. Diversas formas de solidariedade se criam: creches alternativas, clubes de trocas de saberes, produtos e serviços. Práticas postas em desuso pela generalização da economia de mercado são reatualizadas e ressignificadas. Paralelamente ao renascimento de práticas “esquecidas”, as redes de comércio justo se ampliam.

A conjugação de perturbações econômicas e sociais e de novos movimentos sociais questionando de formas diversas o modelo vigente e seus impactos no aumento das desigualdades permitiu que fossem criadas identificações entre grupos em torno da bandeira de “viver de outra maneira é desejado e é possível”. No Brasil não foi diferente, e numerosos estudiosos mostraram os caminhos que ressignificaram as práticas de solidariedade econômica.

O ressurgimento dessas formas de solidariedade tem como base o estabelecimento de elos horizontais, com preocupações locais, capazes de formar redes em escalas regional, nacional e até global, e que buscam um novo paradigma de sociedade, não mais baseado tão somente na sinergia entre Estado e mercado, mas em relações cujos espaços públicos sejam ressignificados e reutilizados pelos cidadãos. Dessa forma, os movimentos sociais reacendem a chama do associativismo, que se configura como espaço público de proximidade, e começam a elaborar à sua maneira, ou seja, no método da tentativa e erro, uma proposta de economia solidária. O ideal da economia solidária recupera o espírito, já existente nas sociedades tradicionais, de produção e distribuição de bens e serviços baseados na solidariedade. A essas relações econômicas, Polanyi associa o *princípio da reciprocidade*.

Para se entender o princípio da reciprocidade, devemos adentrar um pouco mais a fundo na teoria maussiana da dádiva. Devemos, assim, definir exatamente que entendemos

por dádiva “toda ação efetuada sem expectativa, garantia ou certeza de retorno, tendo em vista a criação, manutenção ou regeneração do vínculo social” (CAILLÉ, 2002). A dádiva consiste na tripla obrigação de dar, receber e retribuir. Obrigação, no entanto, que não nega a liberdade, pois aquele que dá faz do outro um ser livre para receber e também dar. A pessoa dá esperando, ou não, que o outro dê livremente.

A reciprocidade, então, se configura como o vínculo gerado por esse *endividamento mútuo positivo* (GODBOUT, 2002), no qual cada um tem o sentimento de receber muito mais do que dá. A dádiva, como às vezes se sugere, não se configura necessariamente na ausência total do interesse, ou mesmo no seu contrário. A dádiva não é *a priori* desinteressada, mas caminha entre o interesse e o desinteresse.

A teoria maussiana da dádiva pode abrir diversos leques para o entendimento da ação social, ou seja, podemos definir diferentes tipos de dádiva, de acordo com as intenções dos sujeitos participantes de um sistema de dádiva: a dádiva agonística, a dádiva entre desiguais, a dádiva aos desconhecidos etc. Nosso interesse aqui é apresentar a dádiva que rege o princípio da reciprocidade. É necessário afirmar, também, que a dádiva não requer necessariamente a reciprocidade, sendo esta mais presente em alguns tipos do que em outros. No nosso caso, a dádiva se configura como elemento fundador de vínculos sociais, o que requer a reciprocidade, ou seja, que o outro também entre na relação de dar, receber e retribuir. A dádiva, nessa relação, também pressupõe uma relação entre iguais, em que um vai tentar a *aposta do dom* (CAILLÉ, 2002a), ou seja, vai dar, esperando que o outro também dê, mas sem ter a certeza de que ele vai fazê-lo. Se ambos aceitaram esse desafio de gratuidade (dar podendo não receber), começa-se a criar, então, um vínculo social baseado na confiança mútua na dádiva do outro (embora sem nunca se estar certo disso), que continuará indefinidamente até ser interrompida a sequência de dádivas e contradádivas.

A confiança necessária para a criação dos vínculos sociais baseados na dádiva remete à ideia de *incondicionalidade condicional*, segundo a qual o vínculo “não pode ser gerado a não ser com uma dimensão de aposta incondicional, a não ser com um salto no desconhecido” (CAILLÉ, 2002a), se rompendo, no entanto, quando não existe a contradádiva por parte do outro.

Só depois de ter afirmado de maneira incondicional o fato do viver-juntos, um em companhia do outro (...), é que se pode começar a discutir os termos da aliança, e no quadro desta, no quadro de uma incondicionalidade primeira, cada um pode, se quiser, e na medida dos seus meios, tentar apropriar-se de uma parte dos benefícios que nascem do próprio fato da aliança. É aqui, e somente aqui, que cada um começa a pôr as suas condições. E isto só é possível na medida em que cada parceiro continua livre e se mostra efetivamente capaz de sair da aliança com toda a perfeição. Confiei sem reservas. Mas se eu acredito que minha confiança foi traída, ou não recebo a devida compensação, posso a qualquer instante retomá-la e novamente soçobrar na desconfiança (CAILLÉ, 2002a).

Se por um lado, é na relação da dádiva que se formam os laços sociais baseados na solidariedade, por outro, esses laços podem se tornar frágeis, por não serem passíveis de institucionalização efetiva e por poderem ser rompidos com relativa facilidade. Isso nos remete à outra característica fundamental da reciprocidade: é que as dádivas são indissociáveis das relações pessoais, ou seja, constituem trocas personalizadas, nas quais o que importa é a pessoa, seu carisma, sua personalidade.

5 SUBJETIVIDADE E ECONOMIA SOLIDÁRIA

Por isso a discussão sobre relações nos diferentes mercados, inclusive de trabalho, e as constituições de diferentes capitais (social, econômico, educacional e outros) levam a marca da história do ator considerado. Essas constituições dependem da história social e da história do sujeito. Isto é, são lógicas subjetivas que constituem a aquisição desses capitais. Subjetivo significa que encontramos a marca do sujeito nesta constituição de capital.

Falar de subjetividade coletiva que institucionaliza práticas é importante para compreender seu modo de elaboração. Quando é necessária a invenção de formas de trabalhar para sobreviver, como é frequentemente o caso no cooperativismo, as questões: o que sou capaz de fazer? O que posso pedir? Implicam também e necessariamente perguntar: quem sou eu? Os atores passam de uma história de trabalho, quase inexistente ou desqualificado, que torna difícil para eles lidar com muitas novas exigências. Na maioria das vezes, essas dinâmicas organizativas de cooperativas não surgem das comunidades e dos grupos, mas da impulsão do Estado. Para o Estado, o incentivo ao cooperativismo no quadro da Economia Solidária é uma política de redistribuição, de formação, de políticas de trabalho, entre outros aspectos. Poucas cooperativas populares existiam antes do movimento de Economia Solidária. Frequentemente, a constituição de Empreendimentos Econômicos Solidários (EESs) aparece sob a forma de grupo informal e, nessa configuração majoritária, os princípios do cooperativismo não são obrigatoriamente discutidos.

Percebemos nas nossas pesquisas que resiste, então, algo que é dessa ordem: enquanto grupo, quais são as nossas especificidades? Muitas vezes há um silêncio sobre a história passada, ela não é lembrada, ou porque se tenha vergonha dela, ou para não reviver carência ou por achar que há pouco a dizer, e até se anula o fato de que há nela lições de como foram ultrapassadas as dificuldades do percurso de cada um. Para lembrar Sartre: “O importante não é o que fizeram de nós, mas o que nós próprios fazemos com aquilo que fizeram de nós”,¹ isto é, não há história nova se não nos apropriarmos do passado. É a partir dele e das novas conjunturas que agimos.

Por isso, a subjetividade que precisamos apreender é a articulação entre as histórias dos sujeitos e dos grupos e as interações novas. É essa subjetividade que configura as lógicas das trocas, sejam elas políticas, econômicas, sociais e culturais que precisamos reconhecer.

Como passar de uma identidade negativa a uma identidade positiva? Os atores são, nos casos estudados, vistos e definidos pelas faltas. Falta de trabalho, falta de cidadania, falta de acesso a uma parcela do território para se ter moradia decente, conseqüentemente falta de visibilidade para instituições públicas.

Por isso a necessidade do esforço de ter que descobrir nas interações: quem somos nós? Quem são nossos parceiros?

A esfera do trabalho se mostra essencial para se entender a subjetividade. No campo das relações comerciais propriamente ditas, as relações intersubjetivas devem ser ressignificadas. O *marketing* e a publicidade já notaram a importância da subjetividade para a conquista de novos mercados. O consumo, permeado de intenções não instrumentais, é levado a cabo pelo ator tendo em vista sua subjetividade, sua trajetória incorporada e constantemente ressignificada. A publicidade age no sentido de tentar descobrir o que o mobiliza, o que o toca, quais são seus anseios para comprar o produto em questão. Na maioria das vezes, essa tentativa de descobrir o que quer o sujeito se mistura com o construir aquilo que ele deseja.

1. "L'important n'est pas ce qu'on a fait de nous, mais ce que nous faisons de ce qu'on a fait de nous".

Não basta saber o que se quer, mas fazer com que se queira aquilo que queremos lhe vender. Eis a máxima das propagandas capitalistas.

O comércio justo funciona no sentido de trazer a intersubjetividade para dentro das relações de mercado. Nessas relações, onde a confiança é necessária, a proximidade é desejável e o justo é o parâmetro, ambos os sujeitos – produtor e consumidor – se reconhecem enquanto tal. As interrogações ontológicas e axiológicas são colocadas nas relações comerciais, as trajetórias se encontram e o sentimento de se contribuir para um outro mundo leva à construção de uma subjetividade autêntica, ou seja, uma subjetividade construída por um sujeito reflexivo, consciente e crítico.

Devemos poder interpretar os motivos que configuram as trocas para poder atentar à melhoria das políticas públicas. A incursão no campo não pode se poupar. É esse tipo de relação, bastante presente na esfera do que se chama de sociabilidade primária, que vai permear o empreendimento solidário, fazendo com que a racionalidade utilitária seja subordinada à ideia de solidariedade.

6 COMÉRCIO JUSTO E SOLIDÁRIO: UM NOVO MERCADO REPLETO DE NOVOS PRINCÍPIOS

Ambas as abordagens tratadas aqui se concentram na crítica à concepção do *Homo economicus*. A NSE enfatiza a existência de relações sociais, valores e práticas não mercantis no mercado, enquanto a sociologia do dom levanta a existência, na esfera econômica, de outros princípios que não só o de mercado. Ao enfatizar a dádiva como princípio fundador dos laços sociais, e desnaturalizar a guerra econômica, esta abordagem nos permite compreender outros aspectos da vida social e econômica que apontam alternativas de desenvolvimento. A NSE, por sua vez, ao revelar o que há por trás da pretensa abstração e da lógica autônoma dos mercados, nos dá pistas de que, para o desenvolvimento de modos alternativos, social e ambientalmente mais sustentáveis de produção, trocas e distribuição, não é necessário uma abolição do mercado, ou sua substituição por outro “ente abstrato”. Essa mudança pode se dar dentro do próprio mercado, a partir de sua ressignificação, da luta política que pode ser travada no seu interior e não a sua margem.

É aí que reside uma das possibilidades de desenvolvimento da economia solidária, o comércio justo e solidário. A economia solidária se pretende como uma alternativa ao modo de produção capitalista. Para tanto, também estipulou formas de trocar e distribuir seus produtos, a fim de estabelecer uma relação entre produtores e consumidores. Tais práticas ganham diversas “cores”, desde a comercialização por meio de vias tradicionais, ou seja, do mercado vigente, até a instituição de espaços ou mecanismos alternativos de troca e distribuição de produtos e serviços. Dentre as diversas experiências se destacam as feiras de economia solidária, os clubes de troca, os mercados solidários, o mercado governamental – particularmente o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA)² e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (Pnae),³ as moedas sociais e o comércio justo e solidário.

2. O PAA foi criado como uma das ações do Fome Zero visando promover o acesso a alimentos às populações em situação de insegurança alimentar e promover a inclusão social e econômica no campo por meio do fortalecimento da agricultura familiar. O programa propicia a aquisição de alimentos de agricultores familiares, com isenção de licitação, a preços compatíveis aos praticados nos mercados regionais.

3. O Pnae, implantado em 1955, garante, por meio da transferência de recursos financeiros, a alimentação escolar dos alunos da educação básica matriculados em escolas públicas e filantrópicas. Com a aprovação da Lei nº 11.947/2009, no mínimo 30% do valor destinado ao programa deve ser utilizado na aquisição da produção agrícola familiar.

O comércio justo e solidário recoloca as questões éticas e humanas acima do interesse de reprodução do capital. Para tanto, não abdica do mercado, mas se coloca presente neste e atua no sentido de permitir que aflorem outros princípios, como o de reciprocidade e de redistribuição, como norteadores das trocas econômicas. O comércio justo e solidário só acontece se houver uma relação de confiança entre produtores, distribuidores e consumidores. Tal relação de confiança pode ser direta, ou seja, esses atores se conhecerem entre si, ou indireta, como no caso do comércio Norte-Sul, a partir dos selos de comércio justo.

A construção de mercados justos e solidários, pautados por princípios éticos defendidos pela economia solidária, não só é possível como acontece na prática. O grande desafio é a ampliação destes espaços, hoje muito restritos e pouco visíveis para grande parcela da população.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. Anticapitalismo e inserção social dos mercados. **Tempo Social**, v. 21, n. 1, p. 65-87, 2009.
- CAILLÉ, A. Dádiva e associação. In: MARTINS, P. H. (Org.). **A dádiva entre os modernos**. Petrópolis: Vozes, 2002.
- _____. **Antropologia do dom**: o terceiro paradigma. Petrópolis: Vozes, 2002a.
- FLIGSTEIN, N. **The architecture of markets**: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- FRANÇA FILHO, G. C. de; LAVILLE, J. L. **Economia solidária**: uma abordagem internacional. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.
- GODBOUT, J. Homo donator versus homo economicus. In: MARTINS, P. H. (Org.). **A dádiva entre os modernos**. Petrópolis: Vozes, 2002.
- GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. **RAE-eletrônica**, v. 6, n. 1, Art. 9, 2007.
- LAVILLE, J. L. **Economia solidária**: perspectivas internacionais. Palestra realizada na Universidade de Brasília, 22 out. 2004.
- _____. Com Mauss e Polanyi: rumo a uma teoria da economia plural. In: MARTINS, P. H.; NUNES, B. F. (Org.). **A nova ordem social**: perspectivas de uma solidariedade contemporânea. Brasília: Paralelo 15, 2004a.
- LÉVESQUE, B. Contribuição da nova sociologia econômica para repensar a economia no sentido do desenvolvimento sustentável. **RAE**, v. 47, n. 2, p. 49-60, 2007.
- POLANYI, K. **A grande transformação**: as origens da nossa época. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- ROBBINS, L. **An essay on the nature and significance of economic science**. London: Macmillan, 1935.
- SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. **The handbook of economic sociology**. Princeton/New York: Princeton University Press/Russel Sage Foundation, 1994.
- STEINER, P. **A sociologia econômica**. São Paulo: Atlas. 2006.
- ZELIZER, V. **The social meaning of money**: pin money, paychecks, poor relier, and other currencies. Princeton: Princeton University Press, 1997.
- _____. **The purchase of intimacy**. Princeton: Princeton University Press, 2004.

A TURBOMERCANTILIZAÇÃO E OS DESAFIOS DA PRODUÇÃO ASSOCIADA

Henrique T. Novaes*
Édi A. Benini**

1 INTRODUÇÃO

Para os herdeiros do legado marxiano, a superação da forma mercadoria sempre foi um tema seminal. Wallerstein (2002) nos chama a atenção para esse tema, usando o termo “desmercantilização”.

Vale dizer que outros preferem o termo “desmercadorização” ou a expressão “produção de valores de uso”, tendo em vista a superação do sistema econômico de produção e distribuição de valores de troca. Para nós, a lógica de acumulação privada da riqueza social e a espoliação dos seres humanos ou de ecossistemas devem ser superadas.

Dessa forma, é importante compreendermos as diferentes dinâmicas, bem como seus impactos, no processo de expansão “ilimitado” – pelo menos na sua dinâmica interna – da intermediação mercantil como uma das mediações estruturantes do atual tipo de sociabilidade que a lógica do capital estrutura, ou seja, um verdadeiro processo de “turbomercantilização”, pois almeja submeter todos os aspectos da vida humana – inclusive os ecossistemas que a sustentam – sob essa lógica de exploração incessante.

A compreensão de uma das principais dimensões da fase atual do capitalismo – a turbomercantilização – é importante para potencializar a produção associada e reconhecer os seus limites na ausência de uma transformação social mais profunda. Tal é o objetivo deste artigo.

No livro *Para além do Capital*, István Mészáros (2002) resgata as lutas dos trabalhadores tendo em vista a construção de uma “economia comunal”. Ele parte das propostas de Charles Babbage para o aumento da vida útil das máquinas, equipamentos e produtos, mostra seus limites e analisa o avanço do sistema produtor de mercadorias, essencialmente destrutivo e produtor de bens supérfluos e descartáveis (ANTUNES, 2005). Para refletir sobre este fenômeno, veremos nas páginas a seguir algumas das lutas antimercantilização da vida na história concreta dos povos latino-americanos.

Adotamos como marco a crise de 1973, pois foi principalmente a partir daí que o capital adotou novas estratégias de retomada da plena mercantilização do trabalho, em novo ciclo de recrudescimento da sua exploração e espoliação, logo, novo ciclo de ampliação da

* Professor assistente/doutor da Faculdade de Filosofia e Ciências da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (FFC/UNESP), Campus de Marília.

** Professor assistente da Fundação Universidade Federal do Tocantins (UFT).

acumulação privada. O período que vai de 1945 a 1973 é caracterizado como de relativo controle social sobre o capital, permitindo, *grosso modo*, uma tendência de relativa desmercantilização do trabalho e de vários aspectos da reprodução social (tendência que se concretizou, em menor ou maior grau, conforme a especificidade histórica de cada país). Depois de duas guerras mundiais e uma grande depressão, as possibilidades de uma revolução social na Europa em função da Revolução Russa, além da pressão dos movimentos sociais, tivemos a possibilidade histórica desse relativo controle, que freou parcialmente a sede incessante do capital pela mercantilização plena da sociedade. Apesar de ser no limite “incontrolável” (MÉSZÁROS, 2002), nesse momento histórico foi possível, claro que de forma instável e transitória, alguma “harmonização” e “controle” das contradições elementares do capital em relação ao trabalho.

2 DIMENSÕES DA TURBOMERCANTILIZAÇÃO: DA VENDA DE MERCADORIAS À MERCANTILIZAÇÃO DA VIDA HUMANA¹

É nos anos de 1970 que aparecem os primeiros sintomas da crise de acumulação de capital. Como resposta a esta crise, o capital – em especial, o capital financeiro em sua conexão com o “modelo japonês” ou toyotismo – promoveu respostas que resultaram numa ofensiva rumo à intensificação da produção de mercadorias (novos produtos) ou em direção a “setores” e “campos” ainda não sujeitos à plena mercantilização.

Uma onda de privatizações, em especial com a eleição de governos neoliberais na Europa e Estados Unidos, elevou o ciclo da mercantilização a um novo patamar. Ao mesmo tempo, a utilização de novas tecnologias e novas formas de organização do trabalho elevou a um novo patamar a mercantilização dos produtos e da força de trabalho, enfraquecendo as condições objetivas de organização política dos trabalhadores.

O “sismógrafo” do avanço da mercantilização da força de trabalho pode ser visto nos vários processos de terceirização e escravização. No campo das relações de trabalho, é a partir de 1973 que se intensificam as formas de contratação baseadas no escravismo ou na superexploração e precarização do trabalho. Isso pode ser visto, por exemplo, no crescimento do número de trabalhadores sem carteira assinada, de terceirizados trabalhando em jornadas extenuantes etc., bem como na realocização de corporações dentro de um mesmo país em busca de custos trabalhistas mais baixos ou até mesmo sua mudança para outras nações. O avanço do capital é hoje tão intenso que quase não sobra mais espaço para o convívio não mercantilizado. O Mercado Livre, um *site* da internet de compra e venda de produtos, nos mostra que inclusive o beijo pode ser comprado. Uma garota estadunidense colocou sua virgindade à venda; não no Mercado Livre. A Mastercard, cerca de dois anos atrás, lançou uma propaganda que indicava que suas maquininhas de cobrança poderiam estar ao alcance de pequenos produtores de laranja. Na mensagem, alguns jovens que tentavam fazer um pequeno “roubo” de algumas laranjas não escaparam da cobrança, via “maquininha”, pelo produtor.

É nesse cenário de avanço destrutivo do capital (MÉSZÁROS, 2002) que surgem diversos conflitos na América Latina em torno da água, das sementes, da energia elétrica, do petróleo e do gás, entre outros. Bens públicos como a educação e a saúde também sofreram processos de “privatização indireta”, através da estagnação do setor público e do crescimento das vagas em faculdades particulares, bem como dos planos de saúde privados (MINTO, 2011; NOVAES, 2011b).

1. Esta seção resgata ideias já desenvolvidas no livro *O Retorno do Caracol à sua Concha: Alienação e Desalienação em Associações de Trabalhadores* (NOVAES, 2011a).

Para Lombardi (2006), a educação acompanhou o processo de mercantilização mundial e sofreu um forte recuo. Mais precisamente:

(...) a mercantilização favoreceu um recuo nas conquistas sociais e, com isso, foi sendo deixado de lado a concepção que a coloca como um direito; gradativamente, seu lugar foi ocupado por uma mercadorização dos serviços sociais. De direito do cidadão, as políticas sociais passaram a ser tomadas como serviços ao cidadão. O entendimento é que cada qual deve pagar o justo valor pelo tipo e qualidade de educação que quer receber.

Seria possível desenvolver o argumento de Lombardi para outros campos da educação, no entanto, podemos apenas traçar mais algumas tendências gerais: indústrias culturais com seus *best-sellers* que só permitem aos leitores reações emotivas diante de histórias vazias de sentido humano e pouco interessadas. Quando publicam algum livro clássico, os leitores são condicionados a lê-los como algo meramente exótico, sem conectar as grandes obras da humanidade com os desafios teórico-práticos da desalienação da humanidade.

3 AS REAÇÕES DOS MOVIMENTOS SOCIAIS

Na contracorrente da mercantilização da educação, algumas editoras tentam retomar o conhecido projeto da Editora da Universidade de Buenos Aires, conduzida por Boris Spivacow, que colocou nas mãos do povo livros baratos e não alienantes. No Brasil dos anos 1990, a Editora Expressão Popular parece resgatar esta proposta, desmercantilizando – em germe – os livros que produz.

Na Argentina que tentou renascer da ditadura militar e da avalanche neoliberal, o povo e a classe média disseram em 2001: “*!Basta! Que se vayan todos*”. Nos casos da Bolívia e Venezuela, o povo não aguentava mais a expropriação dos seus recursos naturais e o aumento do preço dos bens essenciais. No México, os trabalhadores representam suas lutas pela palavra de ordem “*Sin maíz no hay país*”. Ela surgiu no contexto da criação do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio – North American Free Trade Agreement (Nafta) – e expressa a necessidade de soberania nacional na questão do milho.

No caso das sementes, aparece uma mensagem de luta pela socialização da semente crioula como patrimônio histórico *versus* a crescente proliferação das sementes geneticamente modificadas que geram dependência, destroem o meio ambiente e estrangulam a vida dos pequenos produtores. Aparece nas lutas anticapital travadas pela Via Campesina contra as grandes corporações multinacionais.

É a luta entre a semente enquanto mercadoria, voltada para a acumulação de capital e dominação dos pequenos produtores, *versus* a autogestão, a produção de alimentos saudáveis, a preservação do conhecimento tradicional de povos milenares que sobreviveram compartilhando suas sementes; isso para não falar da utilização adequada dos recursos naturais.

Nos anos de 2000, as rebeliões contra a privatização de bens públicos envolveram inicialmente as comunidades camponesas nas cidades de Cochabamba e Achacachi, na Bolívia do ano de 2000, e em Arequipa, no Peru, no ano de 2002, para citar apenas dois casos.

A insurreição indígena nucleada pela contestação dos acordos de exploração do gás resultou na renúncia do presidente da Bolívia em 2003 e na eleição de Evo Morales em 2005.

Trata-se da luta dos movimentos sociais na América Latina contra o acelerado processo de “destruição” do ser humano e da natureza, dos bens públicos e da nação. Ela pode ser vista também nas lutas de Chiapas, Guerrero e Oaxaca (México) contra a destruição do

milho pelos produtos transgênicos, e nas ameaças de mercantilização das reservas aquíferas da região, como também pode ser vista nas lutas pelos babaçuais livres, contra a instalação de usinas hidrelétricas, mineradoras etc. na Amazônia brasileira.

No México, em função do plantio do milho transgênico Bt, impulsionado pelas corporações multinacionais, houve contaminação de variedades crioulas e nativas, acabando com um trabalho de 12 mil anos de melhoramento natural de sementes de milho feito pelos índios mexicanos e camponeses, agricultores daquele país.

Dessa forma, temos ainda a mercantilização dos recursos biológicos de países periféricos, no caso brasileiro principalmente da Amazônia, biopirataria em terras indígenas, entre outros locais, apropriação de recursos que seriam usufruto exclusivo dos indígenas etc. No Brasil, a “destruição” dos viveiros da Aracruz (corporação que vive da produção de eucalipto) e as lutas entre a Via Campesina e a Syngenta Seeds (multinacional suíça), entre outras, podem ser interpretadas como táticas de enfrentamento nessa nova fase de mercantilização do capitalismo, principalmente em função da destruição das sementes crioulas, o papel da ciência e tecnologia (C&T) desempenhado no sistema capitalista e a invasão das multinacionais. No caso da Syngenta no Paraná, um dos motivos foi o desenvolvimento de experimentos ilegais de soja e milho transgênicos, na zona de amortecimento do Parque Nacional do Iguaçu, prática proibida pela Lei de Biossegurança da época.²

Por exemplo, a indústria de árvores geneticamente modificadas também entrou nessa onda do lucro máximo em menor tempo possível. De acordo com Carrere e Lovera (2006), desde uma perspectiva industrial orientada para o lucro, as florestas têm sido percebidas como “desordenadas” e “pouco produtivas”. Há muitos anos, os cientistas florestais e silvicultores vêm tentando “melhorá-las”. A resposta a isso foi estabelecer plantações de uma única espécie, em fileiras retas e equidistantes, para se obter o maior volume possível de madeira por hectare. Desse jeito, as florestas estão sendo progressivamente substituídas por monoculturas produtoras de madeira, e esse pode ser um dos motivos de ataque por parte dos movimentos sociais.

Resistindo a este processo, os trabalhadores do Acre, motivados pela figura de Chico Mendes, adotaram como estratégia de luta pela terra e pela vida os “empates” – técnica que impede a destruição das árvores no momento do corte. No Nordeste, as Quebradeiras de Coco lutaram e lutam incansavelmente pela Lei do Babaçu Livre, diante do impedimento do acesso livre nas fazendas da região.

Na década de 1970, surgiu o Movimento das Mulheres de Chipko (Índia), organização a que está ligada a renomada pesquisadora-militante Vandana Shiva. Elas adotaram a tática de se amarrar às árvores para impedir sua derrubada e o despejo de lixo atômico na região.

Nos anos de 1980, surgiu o Movimento dos Atingidos por Barragens (MAB), no rio Uruguai, Santa Catarina, que posteriormente virou MAB Nacional. Trata-se de uma “resposta” das populações atingidas por grandes barragens aos deslocamentos compulsórios, às indenizações irrisórias, à degradação da qualidade de vida, à destruição de suas comunidades e identidades culturais, à degradação do meio ambiente e da base material de suas atividades produtivas, entre outros fatores. “Águas para a vida, não para a morte”, foi o lema que surgiu no MAB e se tornou internacional.

2. Cabe sublinhar que a luta entre a Via Campesina e a Syngenta resultou no assassinato, em 21 de outubro de 2007, de Valmir Mota de Oliveira – Keno, militante do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST) e da Via Campesina, e na posterior criação do Centro de Agroecologia no Paraná, que leva o nome desse trabalhador.

Cabe lembrar que um dos motivos do surgimento das Ligas Camponesas, nos anos de 1950 e primeira metade dos anos 1960, foi a apropriação pelos grandes usineiros das terras de subsistência dos trabalhadores do Nordeste.

Durante as ditaduras civis-militares na América Latina, principalmente no final do século XX, assistimos ao retorno da acumulação primitiva, ao patenteamento de recursos indígenas, ao confisco de terras, à grilagem, à lei do mais forte³ que se somam aos processos de mercantilização descritos anteriormente.

Vandana Shiva (2001) denomina esta nova fase de mercantilização pelos nomes de “novo colonialismo”, “biopirataria” e “biocolonialismo”. Para ela, “enquanto a biodiversidade e os sistemas de conhecimento indígenas satisfazem as necessidades de milhões de pessoas, novos sistemas de patentes e direitos de propriedade intelectual” ameaçam apropriar-se dos “recursos e processos de conhecimento vitais do Terceiro Mundo e convertê-los em monopólio vantajoso para as empresas do Norte. As patentes estão, por isso, no centro do novo colonialismo” (SHIVA, 2001, p. 320).

Nas grandes corporações, o aumento da produtividade da força de trabalho e os processos de obsolescência planejada elevaram-se em níveis estarrecedores.

A inovação, como forma de acumulação de capital e dominação dos consumidores, atinge um novo patamar, que se não é irracional beira à irracionalidade. Por exemplo, na indústria de alimentos infantis, um funcionário de uma grande corporação relata que “as pessoas estão ficando malucas. Estão tentando inventar manteiga de amendoim com estruturas que estalam como pipoca e ‘inventam’ que isso lhes dá energia, além de fazer você se dedicar mais à escola” (SCHOR, 2009, p. 128).

O aumento da produtividade nas agroindústrias, que deu origem a doenças, como a da vaca louca, a gripe aviária e recentemente a gripe suína, se insere no processo de intensificação de mercadorias que estamos vivenciando. O capital financeiro não pode esperar e a mercadoria carne não pode esperar, devendo ser produzida no menor tempo possível.

Daniel Bensaid, em seu livro *Os Irredutíveis*, retrata a privatização de serviços e da seguridade social, entre outros, e afirma que:

A privatização generalizada do planeta estende-se às informações, ao direito (prevalecendo o contrato privado sobre a lei geral), à solidariedade (seguro privado e fundos de pensão em oposição aos seguros mútuos e à seguridade social), à violência (na França, há mais seguranças e milícias privadas do que policiais “públicos”) e até mesmo aos presídios (BENSAID, 2008, p. 65).

A privatização vai ainda mais longe. Como a terra já era propriedade privada, agora se trata de cercanias da cidade, com seus bairros protegidos e seus condomínios fechados em conglomerados urbanos que privilegiam a segurança pública para os abastados; a água, com a canalização lucrativa; o ar, com o projeto de um mercado mundial de direito de poluir; o frenesi de patenteamento, com a perspectiva plausível, a partir de agora, de um mercado de embriões e de clones ou de exploração privada do genoma humano. Esse “estreitamento do

3. Conforme relata Bernardo (2004) para um fato histórico do início do século XX: “Um caso extremo ocorreu em 1904 no Sudoeste Africano, quando o exército alemão empregou uma tal brutalidade para suprimir a revolta dos hereros que deixou chacinado entre 75% e 80% deste povo e encerrou entre 23% e 18% em campos de prisioneiros. Toda terra foi então confiscada e o mesmo aconteceu à totalidade do gado, pelo que nada mais restava aos sobreviventes do que solicitar emprego ao serviço dos colonos alemães”.

espaço público reduzido a uma pele de onagro é cheio de perigos para a democracia, formal ou não” (BENSAID, 2008, p. 65). E continua:

A intimidade também torna-se uma mercadoria negociável. A privatização do mundo tem como contrapartida uma “publicização” crescente da vida privada. Não só dos homens ditos “públicos”, que exibem sua imagem privada por necessidade de promoção midiática, mas, também, de cidadãos anônimos caçados em seu espaço privado pelo *telemarketing*, pelo circuito integrado de câmeras, pelo controle dos fluxos de comunicação ou pelos sistemas de observação militar. O *voyeurismo* midiático e o exibicionismo fazem par: a intimidade torna-se uma mercadoria negociável e o pudor torna-se uma cafonice vitoriana (BENSAID, 2008, p. 68).

Certa vez Lukács afirmou que no século XIX os trabalhadores eram explorados como produtores e a partir do século XX como produtores e consumidores. Do ponto de vista da exploração dos trabalhadores enquanto consumidores, resultado do avanço das técnicas de mercantilização da vida no século XX – uma das cenas mais bonitas que o cinema italiano já produziu é a do filme *A classe operária vai ao paraíso*, do diretor Elio Petri. Quase no final do filme, o trabalhador Lulu chega em casa e transpira um ar reflexivo, pensativo. Não diz absolutamente nada, enquanto a câmera gira num dos cômodos da casa e mostra uma imensa quantidade de bens e quinquilharias totalmente supérfluos, muitos deles produzidos por corporações estadunidenses da “sociedade de consumo” que chegaram às mãos dos trabalhadores italianos nos anos 1960. A cena leva o espectador a entrar no cérebro de Lulu e pensar algo assim: “Por que produzi tanto? Para que aumentei o ritmo do meu trabalho? Para comprar essas coisas sem nenhum sentido social, totalmente supérfluas? Para que trabalhei tanto?” Também neste filme presenciamos o diálogo entre Lulu e Militina, um trabalhador que enlouqueceu e foi internado. Numa destas conversas, Militina questiona a utilidade das peças que produziam. Para nós, esta é uma das faces da alienação do trabalho: a produção sem nenhum sentido social, sem nenhum controle humano racional e consciente, voltada única e exclusivamente para a manipulação dos “consumidores” com vistas à irracional reprodução ampliada do capital.

Depois desta breve síntese sobre o avanço da mercantilização nos últimos 40 anos, vejamos agora as possibilidades de desmercantilização do produto do trabalho e do trabalhador nas cooperativas e associações populares.

4 OS DESAFIOS DA PRODUÇÃO ASSOCIADA DESMERCANTILIZADA: LIMITES E POSSIBILIDADES DAS COOPERATIVAS E ASSOCIAÇÕES DE TRABALHADORES

O cooperativismo e o associativismo podem cumprir o papel de desmercantilização da principal mercadoria no capitalismo: a força de trabalho. Um dos casos ilustrativos parece ser o de uma associação de seringueiros do município de Xapuri – muito famoso por ter sido o palco de muitos “embates” promovidos por Chico Mendes e seus seguidores. A partir deste exemplo, poderemos fazer algumas pontes com as seções anteriores deste capítulo.

Apesar do aumento da renda dos associados nos últimos anos, apesar de terem adotado uma outra noção de tempo, centrada no reflorestamento ou no respeito ao ciclo de vida da floresta, esses trabalhadores – “donos do próprio trabalho” – estão plenamente conectados a uma imensa rede de empresas moveleiras que vai desde Xapuri a São Paulo e Nova York, onde em geral ocupam as fases iniciais da cadeia de distribuição do excedente econômico. Acreditamos que embora questionem a alienação do trabalho e deem alguns passos rumo à sua superação, apesar de conectarem a luta pela utilização adequada dos recursos naturais,

eles perdem o controle do produto do trabalho assim que são “conectados” ao circuito de produção e circulação do capital. Ademais, estão sujeitos à concorrência literalmente selvagem de outras empresas que estão sempre tentando produzir a um custo mais barato.

É verdade que, se comparado aos métodos de acumulação primitiva vigentes na Amazônia, tendo em vista a máxima acumulação de capital em menor tempo possível, as associações de seringueiros já representam um primeiro passo na luta pela desmercantilização. No entanto, na ausência de outras lutas que superem a alienação do trabalho em sua totalidade, os móveis continuarão tornando-se uma mercadoria consumida pela elite dos países do Norte e a elite brasileira, fora do controle dos trabalhadores. É como se os trabalhadores perdessem o controle da sua produção imediatamente após a saída do caminhão que despacha os produtos. Lembremos que para Marx:

(...) o comerciante de minerais vê apenas o valor mercantil, mas não a beleza e a natureza peculiar do mineral; ele não tem sentido mineralógico algum; portanto a objetivação da essência humana, tanto do ponto de vista teórico como prático, é necessária tanto para fazer humanos os sentidos do homem quanto para criar o sentido humano correspondente à riqueza humana inteira do ser humano e natural (MARX, 2004, p. 110).

Parafraseando Marx, nessas cooperativas isoladas, apesar de se esboçar a superação do trabalho alienado, o móvel ainda é uma mercadoria e os comerciantes de móveis veem apenas o valor mercantil, mas não a beleza e a natureza peculiar do móvel; este não tem sentido algum para essas cooperativas.

As cooperativas e associações de trabalhadores, na luta pela sobrevivência – na maioria dos casos – e dentro de uma estratégia de conquistar “novos mercados” – para a minoria – não conseguem superar a alienação do trabalho em sua totalidade. Em germe, podemos observar nos casos mais avançados a desalienação parcial do trabalho. No entanto, estas experiências não conseguem superar na prática todas as faces da alienação do trabalho: a perda do controle do processo de trabalho, do produto do trabalho, de si e da civilização humana. Em outras palavras, o fruto do trabalho de associações isoladas aparece como uma coisa estranha e independente dos produtores, ainda que eles tentem dominá-lo. O processo de trabalho na sua totalidade abrangente (“cadeia de produção”) continua nas mãos do capital, ainda que os trabalhadores dominem uma parcela muito pequena de algumas etapas do processo de trabalho. O trabalhador associado não é dono de si e não consegue alcançar a sua generidade, enquanto espécie humana, ainda que consiga em alguma medida – *in statu nascendi* – se humanizar no trabalho e contribuir em alguma medida para a emancipação do ser humano.

Nesse sentido, veremos em trabalhos posteriores que a superação da alienação do trabalho em sua totalidade dificilmente virá através de um simples movimento de reação social baseado em alguns arranjos econômicos e princípios éticos e morais, sem um projeto político consistente de enfrentamento, como uma espécie de nó que vai crescendo no interior do sociometabolismo do capital sem a mínima resistência do capital. Aqui, o papel da política é decisivo, no sentido de luta e construção de novas mediações nas relações sociais de produção, num longo processo histórico de convencimento e construção na prática de uma sociedade controlada pelos seres humanos, autogovernada, que não seja comandada por uma força estranha: o capital.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como estamos num momento defensivo, caracterizado por inúmeras derrotas para os trabalhadores, seria melhor caracterizar a fase atual como a de um cooperativismo de subsistência, de resistência, já que até o presente momento há poucos sinais de um cooperativismo e de um associativismo capazes de superar o trabalho alienado, sem sentido social, desprovido de conteúdo.

Isso tem a ver com o contexto histórico, caracterizado pelo avanço da barbárie social e, no que se refere à esquerda, a ausência de um projeto radical para além do capital. Para nós, o cooperativismo e o associativismo vêm cumprindo um papel modesto, ao permitir que parcelas dos trabalhadores, principalmente os mais precarizados ou desempregados, tenham direito à sobrevivência num contexto desemprego e subemprego crônico. No entanto, num contexto ofensivo, o cooperativismo e o associativismo poderão cumprir um papel na superação do trabalho alienado, através da expropriação dos expropriadores, reunificando o caracol à sua concha, através da coordenação global da produção pelos produtores associados tendo em vista os valores de uso e o “desenvolvimento da rica individualidade” do ser humano. Para isso, é fundamental a fusão das lutas políticas com as econômicas, numa espécie de ataque múltiplo, negando os elementos de subordinação e mercadorização do trabalho (e da vida humana), e afirmando, por meio de mediações adequadas, o trabalho associado e não alienado. Ou seja, para superar o sistema orgânico do capital (que abrange suas mediações estruturantes e suas instituições reprodutoras dos mecanismos de exploração e sustentáculos dos fluxos privados de acumulação), é necessária uma ofensiva na mesma perspectiva ontológica, vale dizer, um efetivo sistema orgânico do trabalho (BENINI, 2011). Essa parece ser a contribuição de István Mészáros.

Para esse intelectual, o processo de construção de uma sociedade para além do capital deve abarcar todos os aspectos da inter-relação entre capital, trabalho e Estado.

REFERÊNCIAS

- ANTUNES, R. **O caracol e sua concha** – ensaios sobre a nova morfologia do trabalho. São Paulo: Boitempo, 2005.
- BENINI, É. A. **Sistema orgânico do trabalho**. Palmas, 2011. Mimeografado.
- BENSAID, D. **Os irredutíveis** – teoremas da resistência para o tempo presente. São Paulo: Boitempo, 2008.
- BERNARDO, J. **Democracia totalitária** – teoria e prática da empresa soberana. São Paulo: Cortez, 2004.
- CARRERE, R.; LOVERA, S. Árvores geneticamente modificadas: um passo à frente ... na direção errada. In: LANG, C. **Árvores geneticamente modificadas** – a ameaça definitiva para as florestas. São Paulo: Expressão Popular, 2006.
- LOMBARDI, J. C. O velho discurso que rege a história da educação brasileira. **Jornal da UNICAMP**, ed. 334, 21 a 27 ago. 2006. Entrevista.
- MARX, K. **Manuscritos econômico-filosóficos**. São Paulo: Boitempo, 2004.
- MÉSZÁROS, I. **Para além do capital**. Campinas: Editora da UNICAMP/Boitempo, 2002.
- MINTO, L. W. **A educação da “miséria”**: particularidade capitalista e educação superior no Brasil. 2011. Tese (Doutorado) – Faculdade de Educação, Campinas, ago. 2011.

NOVAES, H. T. (Org.). **O retorno do caracol à sua concha**: alienação e desalienação em associações de trabalhadores. São Paulo: Expressão Popular, 2011a.

_____. Algumas notas sobre a concepção marxista do Estado capitalista no século XX. In: BENINI, É. A. *et al.* (Org.). **Gestão pública e sociedade**: fundamentos e políticas públicas de economia solidária. São Paulo: Outras expressões, 2011b.

SCHOR, J. B. **Nascidos para comprar** – uma leitura essencial para orientarmos nossas crianças na era do consumismo. São Paulo: Gente, 2009.

SHIVA, V. **Biopirataria**: a pilhagem da natureza e do conhecimento. Petrópolis: Vozes, 2001.

WALLERSTEIN, I. Uma política de esquerda para o século XXI? Ou teoria e práxis novamente. In: LOUREIRO, I.; LEITE, J. C.; CEVASCO, M. (Org.). **O espírito de Porto Alegre**. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

PARA ALÉM DO ACESSO: UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE MERCADOS INSTITUCIONAIS E EMPREENDIMENTOS DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO MEIO RURAL

Marcio Gomes da Silva*
Sandro Pereira Silva**

1 INTRODUÇÃO

Os dados do Mapeamento Nacional de Economia Solidária no Brasil, realizado entre 2005 e 2007 pela Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes), demonstram que a maioria dos empreendimentos mapeados encontra-se no meio rural, ligada à agricultura familiar e à reforma agrária. Segundo Singer (2002), os empreendimentos de economia solidária podem ser definidos como iniciativas econômicas autogestionárias que visam à garantia de trabalho e renda aos seus associados, cujos princípios básicos são: posse coletiva dos meios de produção; gestão democrática do empreendimento; e repartição da receita líquida entre os associados.

Dada essa supremacia dos empreendimentos rurais, as políticas públicas de desenvolvimento rural instituídas recentemente pelo governo federal podem se constituir em instrumentos importantes para a consolidação destes. Um exemplo são as políticas que definem a criação de mercados institucionais para produtos da agricultura familiar. Esse mercado apresenta diversas oportunidades para os empreendimentos de agricultura familiar e economia solidária, dentre elas: o fortalecimento de seus processos sociais organizativos; a possibilidade de comercialização para os produtos agroecológicos; e a possibilidade de diversificação produtiva para atendimento a uma nova demanda que se apresenta.

Essas políticas ganham importância ainda maior pelo fato de o mapeamento da Senaes apontar que a comercialização e o acesso a mercados foram elencados pelos empreendimentos como uma das principais dificuldades para sua viabilização. Dentre as políticas que se inserem nesse contexto, uma das principais em termos de recursos, aceitação social e capilaridade no território nacional é o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), iniciada em 2003.

Sob esse contexto, este trabalho apresenta como principal objetivo avaliar as oportunidades que o PAA e outras políticas recentes de compras governamentais de produtos da agricultura familiar trazem para a constituição e viabilização de empreendimentos de economia solidária no meio rural brasileiro, bem como problematizar os principais fatores limitantes que esses empreendimentos encontram para acessá-las. Nesse sentido, buscou-se entender as tensões,

* Técnico do Centro de Tecnologias Alternativas da Zona da Mata Mineira (CTA/ZM).

** Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Sociais (Disoc) do Ipea.

dificuldades e estratégias estabelecidas a partir do acesso ao PAA, trazendo questões estruturantes necessárias para garantir a efetividade do desenvolvimento dos empreendimentos envolvidos. Para tanto, analisou-se o caso da Cooperativa de Produção da Agricultura Familiar de Espera Feliz (Coofeliz), no município de Espera Feliz, em Minas Gerais.

2 AGRICULTURA FAMILIAR E ACESSO A MERCADOS

O estímulo à produção familiar rural é visto por muitos estudiosos como uma estratégia importante para o desenvolvimento endógeno sustentável nos diferentes contextos territoriais nacionais. Muitas vezes, os próprios aspectos tradicionais da pequena produção se transformam em valores de mercado, ao envolver aspectos como a superioridade de atividades artesanais, a identificação do produtor familiar com a preservação ambiental e sua relação com a biodiversidade (WILKINSON, 2008). Esses valores, quando bem trabalhados no território, podem levar a uma apropriação maior da renda gerada pelo produtor, estimulando as economias locais.

Embora a agricultura familiar¹ tenha como ponto relevante sua capacidade de adaptação para suprir grande parte de bens e serviços requeridos para sua reprodução e atendimento da demanda mercantil, com foco em sistemas integrados, seus atores enfrentam muitas adversidades para a inserção de seus produtos em sistemas agroindustriais de maior complexidade. Para Wilkinson (2008), a agricultura familiar está, simultaneamente, envolvida em processos de adaptação aos padrões dominantes e em mobilizações para impor um novo conjunto de padrões mais compatíveis com as suas condições técnicas e econômicas. De acordo com Maia, Filippi e Riedl (2009, p. 197):

A presença de um coletivo organizado – produtor familiar, lideranças locais, atores sociais públicos e privados, representações do Estado – que se organiza envolvendo um mínimo de solidariedade, numa estrutura competitiva e no esforço endógeno para melhorar as técnicas utilizadas nas atividades locais, apresentando inovações, produzindo internamente e atendendo (também), um mercado externo sem ser necessariamente dependente, (...) é um propulsor do desenvolvimento de uma localidade.

Além do desafio de uma organização maior do processo produtivo primário e de processamento agroindustrial, enfrenta também dificuldades quanto ao abastecimento de insumos, equipamentos produtivos e tecnologia para a conquista de novos segmentos de mercado para seus produtos finais. O quadro 1 apresenta algumas segmentações e perfis de mercados para esses produtos, bem como os principais desafios que cada um apresenta.

Segundo Wilkinson (2008), é possível identificar ao menos quatro formas de acesso aos mercados mencionados no quadro 1: *i*) acesso direto, sobretudo no caso do mercado local (informal); *ii*) intermediação via atravessador; *iii*) integração com a agroindústria; e *iv*) compras por parte do poder público. Para fins deste trabalho, as análises focaram o último item, que corresponde ao acesso a mercados institucionais.

1. Segundo a Lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006; Artigo 3º, (...) considera-se agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que pratica atividades no meio rural, atendendo, simultaneamente, aos seguintes requisitos: I - não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais; II - utilize predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; III - tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento; IV - dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família" (SILVA, 2008).

QUADRO 1
Uma tipologia de mercados para a agricultura familiar

Mercado	Perfil	Desafios
<i>Commodities</i>	Velhos e novos mercados locais e a distância	Padronização, legislação, qualidade mínima e escala
Especialidades	Discriminado por grau de associação com localidade/tradição	Concorrência de novos entrantes
Orgânicos	Grau de associação à saúde e/ou a um modo específico de produção	Certificação, escala e pesquisa
Artesanais	Denominação de origem ou não	Qualidade, normas técnicas, autenticidade, ação coletiva
Solidários	Identificação ou não com a agricultura familiar, mercados de alta e baixa renda	Escala, variedade, qualidade
Institucionais	Licitações, oferta para varejo	Qualidade, variedade, escala

Fonte: Wilkinson (2008).

3 O PAA

Conforme seu desenho normativo, o PAA objetiva aliar a necessidade de geração de oportunidades de trabalho e renda aos trabalhadores rurais com a garantia da segurança alimentar às populações necessitadas no Brasil. Foi concebido para ser uma das principais ações estruturantes do Programa Fome Zero, instituído no início da primeira gestão do presidente Lula em 2003 no âmbito do combate à fome, com atuação prevista para a formação de estoques estratégicos e a distribuição de produtos da agricultura familiar para pessoas em situação de vulnerabilidade social ou de insegurança alimentar. Para Sabourin (2009, p. 64):

(...) o Programa de Aquisição de Alimentos dos agricultores familiares constitui uma ferramenta estimulante para a produção, assegurando um preço garantido e, em geral, levemente superior ao do mercado de troca. Graças a esse sistema de abastecimento dos órgãos públicos (segurança alimentar, bem como merenda escolar, hospitais etc.), é possível fazer com que, por meio da redistribuição, os camponeses tenham acesso a mercados institucionais protegidos da concorrência do mercado capitalista.

A aquisição de produtos da agricultura familiar no PAA dispensa os processos licitatórios requeridos pela Lei nº 8.666/1993, desburocratizando o processo e apoiando a comercialização desenvolvida por essa categoria específica de produtores, com os preços sendo definidos em relação à média dos preços praticados nos mercados regionais. Conforme dados da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), entre os anos de 2003 e de 2010 foram executados por este programa cerca de R\$ 2,5 bilhões, totalizando mais de 2 milhões de toneladas de alimentos adquiridos. Atualmente, o PAA é um programa de gestão interministerial que conta com quatro modalidades de operacionalização: *i*) Compra Direta da Agricultura Familiar; *ii*) Formação de Estoques pela Agricultura Familiar; *iii*) Compra Direta da Agricultura Familiar para Doação Simultânea; e *iv*) Incentivo à Produção e ao Consumo do Leite.

Os produtos adquiridos dos agricultores familiares, com apoio operacional de governos estaduais, municipais e da CONAB, seguem como doação para o abastecimento da Rede de Proteção e Promoção Social, da Rede de Equipamentos Públicos de Alimentação e Nutrição (que compreende restaurantes populares, bancos de alimentos e cozinhas comunitárias), da rede pública de ensino e ainda para a composição de cestas de alimentos distribuídas a grupos populacionais específicos.

Ao adquirir produtos da agricultura familiar, o PAA garante um aporte de renda mensal aos agricultores e o escoamento da produção possibilita uma alimentação mais saudável às populações em situação de insegurança alimentar. Numa abordagem não assistencialista, o PAA criou mercados até então inexistentes e alterou a relação entre produtores e intermediários.

De acordo com Zimmermann (2007), entre seus impactos diretos destacam-se as receitas de comercialização dos produtos e a regulação do mercado, ao garantir um preço mínimo favorável aos agricultores familiares.

A recuperação dos preços pagos aos agricultores por meio de seus empreendimentos associativos está entre os benefícios indiretos do PAA, assim como a organização e o planejamento da oferta no segmento produtivo, incluindo produção, classificação, acondicionamento, armazenamento e sanidade dos produtos. Há casos em que o simples anúncio da compra pública de determinada quantidade de produto é suficiente para elevar os preços agropecuários (DELGADO; CONCEIÇÃO; OLIVEIRA, 2005).

Essa ação criou um marco jurídico capaz de possibilitar uma presença maior do Estado no apoio aos processos de comercialização da produção dos agricultores familiares. Recentemente, foi incluída no Programa Nacional de Alimentação Escolar (Pnae), instituído pela Lei nº 11.947, de 2009, uma cláusula que dispõe sobre a obrigatoriedade de os municípios destinarem no mínimo 30% da verba repassada para a aquisição de alimentos de agricultores familiares locais para o programa de alimentação escolar, o que faz do Pnae outra importante oportunidade de mercado institucional para produtos de empreendimentos de economia solidária no meio rural.

A possibilidade desses novos mercados abriu também um horizonte para o surgimento de novos empreendimentos associativos, já que ele possibilita uma garantia de comercialização de parte da produção, além de possuir também linhas que servem como capital de giro para a compra da produção de seus associados.

Em contrapartida, o acesso aos mercados institucionais para a compra de alimentos produzidos por agricultores familiares provocou uma necessidade de reestruturação interna desses empreendimentos rurais. Trata-se de uma adequação técnico-gerencial às exigências de relações comerciais formais. Os processos de regularização tributária, sanitária e jurídica precisam ser estabelecidos à medida que o acesso ao mercado institucional exigir. Nesse sentido, têm-se necessidade de ações de assessoria diretamente relacionada a essa mudança de contexto, estabelecendo apoio aos diferentes “elos” das cadeias e sistemas produtivos, ordenados economicamente pelos empreendimentos de agricultura familiar.

Entretanto, algumas pesquisas recentes alertam para as dificuldades a serem enfrentadas para a consolidação dessas políticas de estímulo à produção familiar agrícola. Em uma pesquisa realizada em 2010, com base em uma amostra de 478 compradores (gestores públicos de diversos municípios de Minas Gerais responsáveis pela aquisição de alimentos da agricultura familiar), 45% apresentaram como principal dificuldade o fato de os empreendimentos da agricultura não estarem formalmente organizados, o que acarreta dificuldades para o acesso ao mercado institucional (CECANE/UFOP, 2010).

Algumas considerações sobre o processo de aquisição de alimentos a partir das políticas públicas podem ser feitas na Zona da Mata Mineira, levando-se em consideração os aspectos que envolvem os empreendimentos de agricultura familiar e economia solidária e as ações do Estado. No que se refere aos empreendimentos, observa-se um processo de constituição de associações e cooperativas como mecanismos de acesso a essas políticas (SILVA, 2010). A análise do caso da Coofeliz, relatado adiante, apresenta aspectos interessantes sobre esse processo.

4 O CASO DA COOFELIZ

A Coofeliz, localizada no município de Espera Feliz, na Zona da Mata Mineira, foi constituída em 2005 com o objetivo de promover a comercialização dos agricultores familiares

locais que, até então, era realizada pela Associação Intermunicipal da Agricultura Familiar (ASIMAF). Seu processo de constituição se deu em meio a uma mudança jurídica no Código Civil em 2002, no qual as associações passaram de “associações sem fins lucrativos”, para “associações sem fins econômicos”. Essa mudança no Código Civil impôs limitações operacionais para a ASIMAF no que se refere à emissão de nota fiscal, por exemplo. Essa mudança na legislação vigente foi uma das motivações para a constituição da Coofeliz, como afirma um de seus sócios:

O processo de constituição da COOFELIZ se deu em 2003. Não tinha mais jeito da ASIMAF continuar funcionando. Pois começa esbarrar com a questão da burocracia. (...) [Há] alguns processos que limitam a associação de fazer a comercialização, e aí a gente decidiu que a associação faria o trabalho de captar recurso, organizar a produção, e a cooperativa trabalharia com a comercialização (Sócio A).

Além dessa questão, outro fato relatado pelos associados como principal incentivo para a constituição da Coofeliz foi a possibilidade de acesso ao PAA, tendo em vista que a ASIMAF não poderia executar o programa. A Coofeliz emerge, portanto, como necessidade de formalização da organização coletiva em torno de uma determinada atividade econômica e como oportunidade de acesso e execução de uma política pública, como se nota pelo relato abaixo:

(...) criamos [a cooperativa] por causa do PAA e por causa da mudança da lei [Código Civil] que estava colocando dificuldade de comercialização [e ainda] não tínhamos uma discussão aprofundada sobre cooperativismo, se não fosse uma mudança de lei, não tínhamos criado a cooperativa (Sócio A).

Tem-se, nesse caso, um ordenamento jurídico de regulamentação da organização econômica coletiva em termos formais. Essa formalização é uma exigência do PAA, provocando mudanças diretas na dinâmica social das organizações de agricultura familiar no município. Com isso, tem-se no acesso a essa política pública uma modificação dos dispositivos coletivos, o que até então tinha um caráter informal, baseado nas trocas (como no caso do banco de sementes), passa a ser formalizado como estratégia de estabelecer mecanismos de acesso. Essa relação do Estado com as organizações locais traz vantagens para ambos os lados, pois facilita o funcionamento e a reprodução desses dispositivos coletivos (SABOURIN, 2009).

A partir da análise do surgimento da ASIMAF e a evolução organizativa da associação em cooperativa, temos um elemento importante referente às questões normativas, tanto no que se refere à mudança no Código Civil de 2002 quanto à exigência de formalização para se estabelecer um mecanismo de acesso ao PAA. Esse mecanismo nos permite criar uma primeira categoria dessa relação entre a política pública e as dinâmicas locais, denominada por Silva (2010) *dominação normativa*.

Os procedimentos de acesso ao PAA exigem a elaboração de um projeto que tenha como proponente uma organização social capaz de executar o programa. Em Espera Feliz, o primeiro acesso aconteceu em 2006, na modalidade *Compra Direta para Doação Simultânea*, e envolvia cerca de 30 famílias associadas à Coofeliz. O valor do primeiro projeto era de aproximadamente R\$ 40 mil. Já o segundo projeto enviado envolve um número de 110 famílias e o projeto tem um valor de R\$ 373 mil.

O acesso a esse programa pode gerar mudança em nível local no sentido da adequação das estruturas organizativas locais aos procedimentos necessários de execução do programa. A descrição do processo de surgimento da Coofeliz corrobora esse argumento. A entrevista com um agricultor que acompanhou o processo de acesso ao PAA também traz questões relacionadas às dificuldades de operá-lo:

Por mais que o Lula fez as coisas, a estrutura ainda é bem engessada, muita burocracia, bem intencionada ou não, acaba ficando preso nessas coisas. O próprio PAA, por exemplo, acaba dando um trabalho grande. A gente não consegue assumir de verdade. Pois um projeto do tamanho desse, quem é que pode assumir. Não tem liberação para isso, e quando tem existe uma exigência a mais. A estrutura ainda é bem centralizada. Falta pensar em uma estrutura diferente. Se houvesse maior envolvimento da base, tiraria o trabalho de alguém (Sócio B).

Outro associado também expressou as dificuldades para a execução do PAA:

Lá na CONAB, o preço da mandioca está 0,56 centavos. Aí tem mais um valor que é pago para a cooperativa. Desse valor, tira 20%. Aí, para a cooperativa fazer a gestão desse trabalho, mais 20%, aí o que sobra para o agricultor. Você começa a pegar produto e começa a ver que às vezes tem um programa de governo para atender a agricultura familiar, mas aí tem que ser via cooperativa. Mas a cooperativa tem a gestão dela, aí quando chega no final, o que parecia que era bom, é muito ruim (Sócio C).

Essa dinâmica exige do empreendimento que opera o programa uma racionalidade econômica suficientemente aguçada para garantir a produção, a entrega dos produtos, e realizar o pagamento nos prazos estabelecidos no projeto. De acordo com um dos relatos:

Uma coisa é falar que vai produzir, agora se não tiver a meta do que vai produzir não consegue entregar os produtos no prazo. Nós, agricultores, somos muito relaxados, a gente quer produzir no tempo que quer, enquanto se tem uma escala, não é no tempo que eu quero, é no tempo que é preciso (Sócio A).

Pode-se perceber que o acesso ao PAA também gera uma relação baseada em *dificuldades e tensões*. Mesmo com todas as dificuldades que envolvem sua operação, os relatos apontam, em geral, que o programa foi fundamental para a organização dos agricultores locais com vistas a buscar novas estratégias de comercialização de seus produtos. As limitações e os desafios devem ser vistos como oportunidades de readequação das ações governamentais, na expressão das políticas públicas e programas voltados para a agricultura familiar, bem como na estruturação de entidades públicas de regularização sanitária e de extensão rural. Trata-se, portanto, de se ter um olhar para a agricultura familiar e para os mercados como redes sociais, das normas técnicas de adequação como valores passíveis de serem negociados e, o principal, a valorização dos produtos pela sua forma de produção e pelo modo de vida em que se edifica (WILKINSON, 2008).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A literatura consultada e os relatos apresentados apontam que os programas de compras governamentais de produtos da agricultura familiar abrem uma importante janela de oportunidade para o desenvolvimento de empreendimentos de economia solidária no meio rural, principalmente no que se refere à garantia de acesso a um mercado voltado diretamente para esse segmento social. A efetividade dos programas e a capacidade de atendimento ao mercado institucional ganha capilaridade ao longo dos sistemas produtivos, inserindo outros agentes públicos e atores sociais da sociedade civil nos arranjos institucionais que envolvem a elaboração dos projetos. Esse processo de *concertação* se torna essencial para que o acesso a políticas como o PAA e Pnae gere resultados efetivos de melhoria das condições de vida dos agricultores familiares. Tem-se, portanto, um intermédio entre o acesso às políticas e as condições estruturantes dos empreendimentos de agricultura familiar para o atendimento desse mercado.

Porém, é importante ponderar que os resultados alcançados até então por esses programas ainda possuem uma escala reduzida, tanto pelo seu orçamento, que é baixo em termos

de Brasil, quanto pela dificuldade que existe por parte das organizações e dos municípios de acessarem suas modalidades. Entre os vários desafios existentes, podem cita-se: infraestrutura deficiente para a logística da produção; necessidade de beneficiamento e agregação de valor aos produtos; e carência de assistência técnica especializada.

Nesse sentido, é importante ter em mente que, embora os mercados institucionais sejam alternativas fundamentais para a comercialização de produtos da agricultura familiar e economia solidária, garantindo assim a renda dos trabalhadores envolvidos, é necessário que os empreendimentos busquem outras possibilidades de comercialização, para não ficarem reféns de políticas nas quais eles não têm governança quanto a sua continuidade. Ou seja, os empreendimentos de economia solidária no meio rural devem desenvolver estratégias diferenciadas de acessos a mercados e articulação de redes e parcerias, com vistas a alcançar sua sustentabilidade e autonomia.

Portanto, o que se observa é a necessidade de ações governamentais complementares voltadas à estruturação dos empreendimentos de agricultura familiar. Essas ações podem ser direcionadas tanto para a adequação dos normativos às realidades e modos de vida dos agricultores familiares, estabelecendo novos padrões institucionais de mercado, como para a disponibilização de programas de assistência técnica que auxiliem na capacidade gerencial e no ordenamento econômico de suas atividades.

REFERÊNCIAS

CECANE/UFOP. Centro Colaborador em Alimentação e Nutrição Escolar/Universidade Federal de Ouro Preto. **Relatório**, 2010.

DELGADO, G. C.; CONCEIÇÃO, J. C.; OLIVEIRA, J. J. **Avaliação do programa de aquisição de alimentos da agricultura familiar - PAA**. Brasília: Ipea, 2005 (Texto para Discussão, n. 1.145).

MAIA, C. M.; FILIPPI, E.; RIEDL, M. Território, ruralidade e desenvolvimento regional. **Revista Gestão do Desenvolvimento Regional**, v. 5, n. 1, 2009.

SABOURIN, E. **Camponeses do Brasil: entre a troca mercantil e a reciprocidade**. Rio de Janeiro: Garamond, 2009.

SILVA, M. G. **Políticas públicas de desenvolvimento rural e organizações de agricultura familiar no município de Espera Feliz-MG**. 2010. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2010.

SILVA, S. P. **Políticas públicas e agricultura familiar: uma abordagem territorial do PRO-NAF no Médio Jequitinhonha**. 2008. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2008.

SINGER, P. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: Perseu Abramo, 2002.

WILKINSON, J. **Mercados, redes e valores**. Porto Alegre: UFRGS, 2008.

ZIMMERMANN, S. A. **Um programa inovador para a agricultura**, 2007. Disponível em: <<http://www.abcdmaior.com.br/noticia>> Acessado em: mai. 2008.

ANEXO ESTATÍSTICO

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

OCUPAÇÃO

MOVIMENTAÇÃO DE MÃO DE OBRA

DESEMPREGO

SEGURO-DESEMPREGO

RENDIMENTOS

INFORMALIDADE

Advertência

Os dados deste Anexo Estatístico, que são provenientes da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), apresentam valores distintos daqueles que foram publicados até o número 38 deste boletim, em decorrência de novos fatores de expansão das amostras.

Para mais informações, consultar:

http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/notatecnicareponderacao2009.pdf

ANEXO ESTATÍSTICO

Índice de Tabelas

I. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

1. PEA por região metropolitana	A1
2. PEA por gênero	A1
3. PEA por grau de instrução	A2
4. PEA por faixa etária	A2
5. Taxa de participação por região metropolitana	A3
6. Taxa de participação por gênero	A3
7. Taxa de participação por grau de instrução	A4
8. Taxa de participação por faixa etária	A4
9. População economicamente inativa que gostaria de trabalhar	A5

II. OCUPAÇÃO

1. Nível de ocupação por região metropolitana	A7
2. Nível de ocupação por gênero	A7
3. Nível de ocupação por grau de instrução	A8
4. Nível de ocupação por faixa etária	A8
5. Nível de ocupação por posição na ocupação	A9
6. Empregados por categoria de ocupação	A9
7. Nível de ocupação por setor de atividade	A10

III. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO DE OBRA

1. Admissões por UF	A11
2. Desligamentos por UF	A12
3. Variação do nível de emprego por UF	A13
4. Admissões por setor de atividade	A14
5. Desligamentos por setor de atividade	A15
6. Variação do nível de emprego formal por setor de atividade	A16

IV. DESEMPREGO

1. Taxa de desemprego por região metropolitana: PME	A17
2. Taxa de desemprego aberto: PED	A17
3. Taxa de desemprego oculto por desalento: PED	A18
4. Taxa de desemprego oculto por precariedade: PED	A18
5. Taxa de desemprego total: PED	A19
6. Taxa de desemprego por gênero: PME	A19
7. Taxa de desemprego por grau de instrução	A20
8. Taxa de desemprego por faixa etária	A20
9. Taxa de desemprego por posição na família: PME	A21
10. Composição do desemprego por gênero: PME	A21
11. Composição do desemprego por posição na família: PME	A22
12. Composição do desemprego por faixa etária: PME	A22
13. Composição do desemprego por grau de instrução	A23
14. Composição do desemprego por faixa de duração	A23

V. SEGURO-DESEMPREGO

- | | |
|--|-----|
| 1. Requerentes, segurados e valor médio do benefício | A25 |
|--|-----|

VI. RENDIMENTOS

- | | |
|---|-----|
| 1. Rendimentos médios reais habitualmente recebidos por região | A27 |
| 2. Rendimentos médios reais efetivamente recebidos por região | A27 |
| 3. Rendimentos médios reais habitualmente recebidos por posição na ocupação | A28 |
| 4. Rendimentos médios reais efetivamente recebidos por posição na ocupação | A28 |
| 5. Salário mínimo real | A29 |

VII. INFORMALIDADE

- | | |
|---|-----|
| 1. Participação dos empregados sem carteira assinada na ocupação total por região metropolitana | A31 |
| 2. Participação dos empregados por conta própria na ocupação total por região metropolitana | A31 |
| 3. Diferencial de rendimentos efetivamente recebidos pelos empregados do setor privado com e sem carteira assinada, por região metropolitana | A32 |
| 4. Diferencial de rendimentos efetivamente recebidos pelos empregados do setor privado com carteira assinada e os trabalhadores por conta própria, por região metropolitana | A32 |

I. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA I.1
PEA por região metropolitana
(Em mil pessoas)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total IBGE	CT	Total
2003	1.470	1.599	2.142	5.188	8.965	1.765	21.128	1.360	22.488
2004	1.461	1.654	2.229	5.275	9.130	1.777	21.525	1.379	22.904
2005	1.486	1.722	2.246	5.257	9.182	1.800	21.693	1.446	23.139
2006	1.548	1.735	2.362	5.325	9.335	1.834	22.139	1.443	23.582
2007	1.511	1.832	2.437	5.351	9.549	1.853	22.535	1.481	24.015
2008	1.492	1.805	2.510	5.446	9.774	1.907	22.934	1.564	24.498
2009	1.537	1.858	2.535	5.420	9.911	1.887	23.148	1.558	24.706
2010	1.631	1.926	2.623	5.543	9.955	1.933	23.611	1.590	25.201
Jan.-set./2010	1.619	1.925	2.613	5.544	9.948	1.916	23.564	1.590	25.154
2011									
Janeiro	1.587	1.934	2.604	5.573	9.840	1.965	23.503	1.591	25.094
Fevereiro	1.601	1.910	2.660	5.620	9.952	1.950	23.692	1.589	25.281
Março	1.622	1.892	2.650	5.610	10.066	1.978	23.817	1.606	25.423
Abril	1.652	1.899	2.661	5.542	10.110	1.985	23.849	1.592	25.441
Mai	1.668	1.896	2.692	5.614	10.077	2.004	23.952	1.654	25.606
Junho	1.650	1.916	2.692	5.545	10.070	1.994	23.866	1.647	25.513
Julho	1.652	1.923	2.701	5.545	10.119	1.981	23.920	1.645	25.565
Agosto	1.652	1.915	2.702	5.674	10.124	1.997	24.064	1.657	25.721
Setembro	1.630	1.931	2.708	5.715	10.124	1.994	24.102	1.630	25.732
Jan.-set./2011	1.635	1.913	2.674	5.604	10.053	1.983	23.863	1.623	25.486

Fontes: PME/IBGE e PME/lpardes.

TABELA I.2
PEA por gênero
(Em mil pessoas)

Período	Masculino	Feminino
2003	11.737	9.392
2004	11.857	9.668
2005	11.928	9.765
2006	12.139	10.000
2007	12.281	10.254
2008	12.446	10.488
2009	12.502	10.647
2010	12.697	10.913
Jan.-set./2010	12.667	10.897
2011		
Janeiro	12.649	10.854
Fevereiro	12.846	10.846
Março	12.800	11.018
Abril	12.809	11.040
Mai	12.926	11.026
Junho	12.903	10.963
Julho	12.909	11.010
Agosto	13.021	11.043
Setembro	12.961	11.141
Jan.-set./2011	12.869	10.993

Fonte: PME/IBGE.

TABELA I.3
PEA por grau de instrução
 (Em mil pessoas)

Período	< 8	8-10	> = 11
2003	7.174	4.233	9.686
2004	6.963	4.215	10.307
2005	6.669	4.161	10.830
2006	6.503	4.172	11.430
2007	6.244	4.189	12.072
2008	6.001	4.173	12.732
2009	5.702	4.128	13.292
2010	5.461	4.180	13.948
Jan.-set./2010	5.500	4.171	13.870
2011			
Janeiro	5.196	4.057	14.234
Fevereiro	5.185	4.153	14.332
Março	5.216	4.161	14.419
Abril	5.394	4.164	14.265
Maio	5.443	4.153	14.333
Junho	5.346	4.204	14.291
Julho	5.332	4.164	14.404
Agosto	5.330	4.127	14.588
Setembro	5.283	4.166	14.637
Jan.-set./2011	5.303	4.150	14.389

Fonte: PME/IBGE.

TABELA I.4
PEA por faixa etária
 (Em mil pessoas)

Período	10 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 49	> = 50
2003	127	616	4.073	13.041	3.272
2004	107	598	4.090	13.239	3.490
2005	64	521	3.989	13.457	3.662
2006	73	538	4.013	13.684	3.831
2007	64	496	3.986	13.964	4.025
2008	62	480	3.921	14.155	4.317
2009	95	569	3.996	12.506	4.573
2010	48	426	3.721	14.561	4.788
Jan.-set./2010	50	426	3.716	14.544	4.827
2011					
Janeiro	42	426	3.594	14.509	4.802
Fevereiro	41	459	3.652	14.606	4.933
Março	49	448	3.670	14.653	4.497
Abril	55	480	3.679	14.640	4.750
Maio	51	459	3.745	14.632	5.065
Junho	56	452	3.660	14.664	4.526
Julho	49	459	3.626	14.730	4.899
Agosto	53	442	3.590	14.818	5.161
Setembro	43	456	3.623	14.795	4.637
Jan.-set./2011	49	454	3.649	14.672	4.808

Fonte: PME/IBGE.

I. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA I.5

Taxa de participação por região metropolitana

(Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total IBGE	CT	Total
2003	51,3	57,6	56,3	54,8	59,8	56,7	57,1	59,9	57,3
2004	49,8	57,8	57,2	55,0	59,9	56,3	57,2	59,0	57,3
2005	49,7	58,5	56,4	54,0	59,3	56,3	56,6	60,1	56,8
2006	51,2	57,6	58,1	54,1	59,2	56,6	56,9	58,7	57,0
2007	49,0	59,0	58,8	53,6	59,7	56,5	56,9	59,0	57,0
2008	47,3	56,8	59,1	54,0	60,1	57,5	57,0	61,2	57,3
2009	47,9	56,6	58,6	53,3	60,1	56,1	56,7	59,8	56,9
2010	50,2	57,7	59,8	53,9	59,6	56,8	57,1	59,7	57,2
Jan.-set./2010	49,9	57,7	59,7	54,1	59,6	56,3	57,0	59,7	57,2
2011									
Janeiro	48,7	57,4	58,7	53,9	58,5	57,3	56,4	58,9	56,6
Fevereiro	49,0	56,5	59,9	54,2	59,1	56,9	56,8	59,0	57,0
Março	49,9	56,1	59,6	54,1	59,5	57,7	57,0	59,7	57,2
Abril	50,6	56,1	59,9	53,6	59,7	57,8	57,1	58,9	57,2
Maiο	51,1	55,8	60,4	54,1	59,6	58,3	57,2	60,7	57,4
Junho	50,4	56,2	60,2	53,4	59,6	58,0	57,0	60,3	57,2
Julho	50,3	56,1	60,4	53,3	60,0	57,6	57,1	60,3	57,3
Agosto	50,2	55,8	60,2	54,6	59,8	58,1	57,3	60,7	57,5
Setembro	49,6	56,3	60,4	55,1	59,7	57,9	57,4	59,5	57,5
Jan.-set./2011	50,0	56,3	60,0	54,0	59,5	57,7	57,0	59,8	57,2

Fonte: PME/IBGE.

TABELA I.6

Taxa de participação por gênero

(Em %)

Período	Masculino	Feminino
2003	67,7	47,8
2004	67,3	48,3
2005	66,7	47,7
2006	66,8	48,1
2007	66,5	48,5
2008	66,6	48,7
2009	66,0	48,6
2010	66,5	49,0
Jan.-set./2010	66,4	49,0
2011		
Janeiro	65,7	48,4
Fevereiro	66,8	48,3
Março	66,5	48,9
Abril	66,3	49,1
Maiο	66,7	49,0
Junho	66,3	48,9
Julho	66,6	48,9
Agosto	67,0	49,0
Setembro	66,8	49,4
Jan.-set./2011	66,5	48,9

Fonte: PME/IBGE.

TABELA I.7

Taxa de participação por grau de instrução

(Anos de escolaridade, em %)

Período	< 8	8-10	> = 11
2003	42,1	58,9	76,2
2004	41,3	58,4	76,3
2005	39,9	56,9	75,9
2006	39,2	57,4	76,2
2007	38,1	57,2	76,2
2008	37,2	56,7	76,2
2009	36,1	55,6	75,7
2010	35,5	55,4	75,8
Jan.-set./2010	35,7	55,1	75,8
2011			
Janeiro	34,4	54,0	74,9
Fevereiro	34,6	54,5	75,1
Março	35,0	54,5	75,2
Abril	35,5	54,8	75,3
Maio	35,6	55,0	75,5
Junho	35,1	54,7	75,6
Julho	35,5	54,8	75,3
Agosto	35,6	55,0	75,5
Setembro	35,1	54,7	75,6
Jan.-set./2011	35,2	54,7	75,3

Fonte: PME/IBGE.

TABELA I.8

Taxa de participação por faixa etária

(Em %)

Período	10 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 49	> = 50
2003	3,5	26,0	70,2	78,5	38,0
2004	3,0	25,5	70,8	78,8	38,2
2005	1,8	22,5	69,5	78,6	38,0
2006	2,0	23,6	70,6	79,1	38,3
2007	1,7	22,1	70,9	79,7	38,4
2008	1,7	21,7	70,7	79,9	39,2
2009	1,4	19,0	69,9	80,1	39,5
2010	1,3	18,9	70,1	80,9	40,0
Jan.-set./2010	1,4	18,7	70,0	80,8	39,9
2011					
Janeiro	1,2	19,4	69,3	80,4	39,3
Fevereiro	1,1	20,4	69,3	80,6	39,5
Março	1,4	19,8	69,4	81	39,8
Abril	1,5	20,8	70,1	81,1	39,6
Maio	1,4	20,0	70,3	81,2	40,1
Junho	1,5	19,5	69,9	81,2	39,9
Julho	1,3	20,4	69,5	80,9	40,1
Agosto	1,5	19,5	69,4	81,2	40,9
Setembro	1,2	20,1	69,8	81,3	41,1
Jan.-set./2011	1,3	20,0	69,7	81,0	40,0

Fonte: PME/IBGE.

I. POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA I.9

População economicamente inativa que gostaria de trabalhar

Período	Disponíveis		Não disponíveis	Total
	Marginalmente ligadas à PEA ¹	Total		
2003	985	2.811	404	3.215
2004	1.024	2.806	365	3.171
2005	1.027	2.800	343	3.144
2006	992	2.566	371	2.938
2007	920	2.300	408	2.709
2008	817	2.077	386	2.463
2009	861	2.033	370	2.403
2010	778	1.935	381	2.315
Jan.-set./2010	783	1.967	364	2.331
2011				
Janeiro	814	1.938	449	2.386
Fevereiro	771	1.849	446	2.295
Março	737	1.788	415	2.203
Abril	772	1.824	449	2.273
Maio	749	1.791	447	2.238
Junho	751	1.754	413	2.166
Julho	750	1.782	411	2.192
Agosto	753	1.788	383	2.170
Setembro	723	1.683	366	2.049
Jan.-set./2011	766	1.824	436	2.260

Fonte: PME/IBGE.

Nota: ¹ Pessoas economicamente inativas que gostariam e estão disponíveis para trabalhar, e que estiveram na PEA no período de 358 dias anterior à semana de referência da pesquisa.

II. OCUPAÇÃO

TABELA II.1

Nível de ocupação por região metropolitana

(Em mil pessoas)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total IBGE	CT	Total
2003	1.267	1.332	1.910	4.712	7.703	1.598	18.520	1.239	19.759
2004	1.275	1.389	1.992	4.797	7.976	1.623	19.052	1.267	20.319
2005	1.289	1.455	2.049	4.851	8.243	1.666	19.554	1.340	20.894
2006	1.323	1.497	2.161	4.906	8.352	1.686	19.926	1.343	21.269
2007	1.329	1.581	2.252	4.969	8.586	1.718	20.435	1.389	21.824
2008	1.354	1.598	2.346	5.076	8.952	1.795	21.122	1.480	22.602
2009	1.385	1.648	2.372	5.088	9.002	1.781	21.276	1.474	22.750
2010	1.490	1.715	2.480	5.233	9.257	1.845	22.019	1.519	23.538
Jan.-set./2010	1.473	1.703	2.466	5.226	9.203	1.822	21.893	1.513	23.406
2011									
Janeiro	1.474	1.727	2.464	5.286	9.246	1.882	22.020	1.535	23.555
Fevereiro	1.476	1.714	2.492	5.345	9.293	1.863	22.135	1.525	23.660
Março	1.498	1.693	2.509	5.333	9.367	1.879	22.282	1.546	23.828
Abril	1.528	1.706	2.519	5.276	9.391	1.893	22.345	1.533	23.878
Maio	1.554	1.697	2.566	5.314	9.398	1.901	22.398	1.580	23.978
Junho	1.550	1.720	2.568	5.250	9.404	1.899	22.450	1.580	24.030
Julho	1.547	1.735	2.573	5.268	9.466	1.887	22.080	1.584	23.664
Agosto	1.542	1.744	2.572	5.386	9.485	1.894	22.184	1.595	23.779
Setembro	1.526	1.758	2.572	5.388	9.509	1.898	22.279	1.574	23.853
Jan.-set./2011	1.522	1.722	2.537	5.316	9.396	1.888	22.242	1.561	23.803

Fontes: PME/IBGE e PME/Ipardes.

TABELA II.2

Nível de ocupação por gênero

(Em mil pessoas)

Período	Masculino	Feminino
2003	10.554	7.966
2004	10.777	8.275
2005	10.999	8.555
2006	11.149	8.777
2007	11.370	9.065
2008	11.687	9.435
2009	11.687	9.590
2010	12.035	9.984
Jan.-set./2010	11.968	9.925
2011		
Janeiro	12.043	10.037
Fevereiro	12.190	9.994
Março	12.161	10.118
Abril	12.165	10.147
Maio	12.287	10.143
Junho	12.264	10.126
Julho	12.297	10.179
Agosto	12.419	10.205
Setembro	12.352	10.300
Jan.-set./2011	12.242	10.139

Fonte: PME/IBGE.

TABELA II.3
Nível de ocupação por grau de instrução
 (Anos de escolaridade, em mil pessoas)

Período	0	1-3	4-7	8-10	> = 11
2003	561	1.174	4.572	3.531	8.647
2004	527	1.120	4.576	3.550	9.240
2005	479	1.089	4.508	3.604	9.842
2006	473	1.055	4.391	3.601	10.372
2007	424	976	4.336	3.662	11.007
2008	375	919	4.300	3.727	11.773
2009	367	881	4.074	3.694	12.235
2010	360	830	3.967	3.800	13.040
Jan.-set./2010	359	848	3.975	3.776	12.912
2010					
Janeiro	324	746	3.882	3.730	13.381
Fevereiro	357	767	3.794	3.817	13.427
Março	360	790	3.784	3.809	13.515
Abril	354	792	3.975	3.807	13.358
Maio	361	813	3.978	3.825	13.429
Junho	380	775	3.917	3.860	13.433
Julho	366	769	3.928	3.826	13.567
Agosto	356	771	3.923	3.794	13.760
Setembro	373	735	3.896	3.820	13.812
Jan.-set./2011	359	773	3.897	3.810	13.520

Fonte: PME/IBGE.

TABELA II.4
Nível de ocupação por faixa etária
 (Em mil pessoas)

Período	10 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 49	> = 50
2003	104	381	3.120	11.816	3.100
2004	88	385	3.167	12.086	3.327
2005	54	347	3.164	12.464	3.525
2006	61	362	3.168	12.646	3.689
2007	52	337	3.193	12.957	3.895
2008	51	341	3.267	13.266	4.196
2009	44	304	3.149	13.344	4.436
2010	39	316	3.165	13.762	4.737
Jan.-set./2010	40	312	3.130	13.707	4.704
2011					
Janeiro	34	323	3.085	13.807	4.831
Fevereiro	32	347	3.144	13.841	4.820
Março	41	334	3.142	13.893	4.868
Abril	43	359	3.128	13.908	4.875
Maio	44	361	3.241	13.848	4.936
Junho	49	366	3.134	13.931	4.910
Julho	42	352	3.122	14.029	4.931
Agosto	46	329	3.102	14.104	5.042
Setembro	36	346	3.133	14.068	5.069
Jan.-set./2011	41	346	3.137	13.937	4.920

Fonte: PME/IBGE.

II. OCUPAÇÃO

TABELA II.5

Nível de ocupação por posição na ocupação

(Em mil pessoas)

Período	Empregados				Conta-própria	Empregadores	Não remunerados	Total
	Com carteira	Sem carteira	Militar/RJU	Não remunerados				
2003	8.198	4.059	1.359	12	3.700	1.016	176	18.520
2004	8.331	4.292	1.382	9	3.872	1.001	166	19.052
2005	8.790	4.370	1.433	8	3.793	1.006	154	19.554
2006	9.179	4.315	1.470	7	3.817	987	151	19.926
2007	9.621	4.231	1.501	8	3.961	972	141	20.435
2008	10.263	4.157	1.598	8	3.978	979	138	21.122
2009	10.504	4.034	1.630	7	4.001	969	132	21.276
2010	11.221	3.966	1.665	6	4.054	993	115	22.019
Jan.-set./2010	11.133	3.973	1.638	6	4.037	990	116	21.893
2011								
Janeiro	11.493	3.818	1.715	9	4.016	934	95	22.080
Fevereiro	11.685	3.722	1.660	5	4.061	950	100	22.184
Março	11.814	3.774	1.665	0	3.997	922	104	22.275
Abril	11.853	3.815	1.619	0	4.010	911	101	22.310
Mai	11.809	3.865	1.637	0	4.056	957	102	22.426
Junho	11.826	3.809	1.680	0	3.988	984	97	22.385
Julho	11.908	3.760	1.719	0	3.980	1.011	92	22.471
Agosto	12.036	3.731	1.703	0	4.038	1.016	97	22.621
Setembro	12.059	3.730	1.767	0	3.973	1.018	99	22.646
Jan.-set./2011	11.831	3.780	1.685	2	4.013	967	99	22.579

Fonte: PME/IBGE.

TABELA II.6

Empregados por categoria de ocupação

(Em mil pessoas)

Período	Setor privado		Setor público			Domésticos	
	Com carteira	Sem carteira	Com carteira	Sem carteira	Militar/RJU	Com carteira	Sem carteira
2003	7.349	2.879	355	272	1.359	494	908
2004	7.475	3.023	341	290	1.382	515	979
2005	7.866	3.057	353	280	1.433	571	1.034
2006	8.240	2.941	368	301	1.470	572	1.073
2007	8.663	2.844	359	301	1.501	599	1.086
2008	9.303	2.833	356	292	1.598	603	1.031
2009	9.509	2.698	385	293	1.630	609	1.043
2010	10.191	2.659	428	297	1.665	603	1.010
Jan.-set./2010	10.106	2.668	421	294	1.638	605	1.011
2011							
Janeiro	10.474	2.602	437	249	1.715	583	967
Fevereiro	10.665	2.515	420	275	1.660	601	932
Março	10.739	2.551	438	264	1.665	637	959
Abril	10.803	2.558	437	290	1.619	613	967
Mai	10.803	2.575	403	338	1.637	603	951
Junho	10.784	2.502	439	327	1.680	601	976
Julho	10.917	2.511	410	317	1.719	581	932
Agosto	10.998	2.470	446	309	1.703	593	951
Setembro	11.028	2.473	439	301	1.767	593	956
Jan.-set./2011	10.801	2.528	430	297	1.685	600	955

Fonte: PME/IBGE.

TABELA II.7
Nível de ocupação por setor de atividade
 (Em mil pessoas)

Período	Indústria ¹	Construção	Comércio ²	Intermediação financeira ³	Adm. pública ⁴	Serviços domésticos	Outros serviços ⁵	Outras atividades ⁶
2003	3.257	1.398	3.736	2.486	2.929	1.402	3.160	152
2004	3.366	1.394	3.794	2.607	2.992	1.494	3.271	134
2005	3.452	1.417	3.854	2.717	3.065	1.605	3.316	127
2006	3.465	1.433	3.901	2.843	3.125	1.644	3.390	125
2007	3.480	1.476	3.967	3.039	3.193	1.685	3.466	129
2008	3.601	1.538	4.065	3.186	3.355	1.635	3.625	117
2009	3.527	1.568	4.086	3.247	3.434	1.652	3.648	113
2010	3.651	1.658	4.137	3.393	3.565	1.613	3.882	120
Jan.-set./2010	3.626	1.667	4.095	3.388	3.534	1.616	3.847	121
2011								
Janeiro	3.612	1.616	4.215	3.439	3.512	1.550	4.027	109
Fevereiro	3.674	1.682	4.185	3.517	3.460	1.533	4.004	128
Março	3.657	1.706	4.158	3.574	3.498	1.596	3.964	127
Abril	3.670	1.702	4.176	3.578	3.460	1.580	4.022	125
Maio	3.741	1.732	4.242	3.574	3.539	1.555	3.906	141
Junho	3.769	1.743	4.169	3.573	3.567	1.583	3.861	125
Julho	3.720	1.739	4.185	3.599	3.623	1.513	3.977	119
Agosto	3.759	1.762	4.208	3.583	3.688	1.544	3.971	108
Setembro	3.717	1.747	4.142	3.651	3.738	1.549	3.999	108
Jan.-set./2011	3.702	1.714	4.187	3.565	3.565	1.556	3.970	121

Fonte: PME/IBGE.

Notas: ¹ Indústria extrativa e de transformação e produção e distribuição de eletricidade, gás e água.

² Comércio, reparação de veículos automotores e de objetos pessoais e domésticos e comércio a varejo de combustíveis.

³ Serviços prestados à empresa, aluguéis, atividades imobiliárias e intermediação financeira.

⁴ Educação, saúde, serviços sociais, administração pública, defesa e seguridade social.

⁵ Atividades de alojamento e alimentação; transporte, armazenagem e comunicação; e outros serviços coletivos, sociais e pessoais.

⁶ Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal; pesca; organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais; e atividades mal especificadas.

III. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO DE OBRA

TABELA III.1
Admissões por UF

	2004 ¹	2005 ¹	2006 ¹	2007 ¹	2008 ¹	2009 ¹	2010 ¹	Jan.-set./ 2010	Jan./2011	Fev./2011	Mar./2011	Abr./2011	Mai./2011	Jun./2011	Jul./2011	Ago./2011	Set./2011	Jan.-set./ 2011
RO	65.619	69.691	69.649	79.334	95.132	125.909	158.614	121.137	11.319	15.362	14.569	12.466	14.852	14.853	15.361	14.107	13.235	126.124
AC	11.884	14.943	17.580	16.278	21.148	23.790	28.085	21.797	2.128	2.624	2.272	2.348	2.901	3.320	3.241	2.791	2.443	24.088
AM	117.620	131.903	143.625	161.560	184.960	163.680	199.837	152.806	19.016	18.734	19.261	19.921	21.373	20.475	21.079	20.717	19.250	179.826
RR	7.311	8.228	7.937	9.522	13.001	13.592	17.326	13.191	1.617	1.514	1.732	1.622	1.638	1.369	1.672	1.771	1.993	14.928
PA	201.677	208.479	221.093	243.209	272.339	254.970	294.940	223.046	24.783	25.944	25.422	24.736	27.746	30.005	29.354	32.381	32.045	252.416
AP	12.901	14.584	15.290	18.041	21.656	20.429	22.982	17.565	1.941	1.815	2.599	2.181	2.555	2.711	2.673	2.885	3.140	22.500
TO	41.636	42.363	44.209	52.139	59.515	57.791	69.470	54.331	5.528	6.099	5.437	5.873	6.677	5.915	5.876	6.673	6.676	54.754
MA	70.431	85.854	94.335	111.763	144.739	137.645	180.084	135.818	14.754	14.269	13.595	14.974	16.225	19.165	17.125	18.523	17.777	146.407
PI	48.839	54.121	59.823	61.787	73.860	79.490	103.526	79.338	8.299	8.327	7.566	9.380	8.888	9.931	8.631	8.885	8.793	78.700
CE	227.205	240.637	267.041	295.833	345.458	379.204	448.201	341.015	36.884	40.033	37.564	40.625	41.536	43.691	43.564	46.630	44.737	375.264
RN	137.285	137.839	146.967	146.384	161.965	151.630	182.440	140.254	13.942	14.512	13.848	14.607	15.067	15.482	15.357	19.367	18.007	140.189
PB	73.471	79.613	84.592	92.780	103.426	109.139	132.012	102.132	10.258	10.740	10.602	10.963	11.144	11.440	11.322	20.720	13.231	110.470
PE	274.965	311.754	333.564	353.967	408.028	439.804	554.743	412.001	43.718	44.580	43.011	47.484	51.595	50.972	49.740	61.070	67.956	460.126
AL	98.851	103.837	110.055	109.173	120.327	121.070	131.217	95.530	10.316	8.804	8.860	8.209	10.422	10.002	9.614	12.803	40.319	119.349
SE	61.982	64.234	70.359	75.928	87.510	89.875	108.888	79.466	9.289	9.188	8.897	8.899	9.843	9.180	9.454	11.004	12.648	88.402
BA	406.076	470.493	473.212	531.251	610.700	634.547	751.940	570.142	65.664	59.953	62.828	67.571	75.187	71.172	73.029	73.045	66.452	614.901
MG	1.452.415	1.579.880	1.706.007	1.820.555	2.069.420	1.990.200	2.330.033	1.815.703	182.159	211.390	202.241	207.608	251.016	231.570	208.193	216.040	206.947	1.917.164
ES	255.143	291.455	314.285	339.581	390.245	370.548	419.220	327.072	35.222	37.578	34.217	37.819	49.372	39.784	38.064	39.949	35.184	347.189
RJ	930.436	1.017.193	1.047.227	1.168.783	1.361.327	1.353.607	1.584.744	1.188.230	134.721	146.801	137.224	146.984	157.073	151.430	140.973	152.843	149.948	1.317.997
SP	3.426.878	3.811.240	4.074.928	4.635.279	5.380.429	5.051.210	6.038.693	4.687.464	514.585	579.673	569.091	590.408	612.234	556.868	526.741	566.289	528.595	5.044.484
PR	860.828	898.971	933.008	1.067.382	1.250.348	1.195.644	1.403.547	1.087.198	125.057	137.977	142.573	129.987	136.735	125.784	123.004	131.769	125.522	1.178.408
SC	655.009	692.088	730.675	830.160	950.005	928.396	1.098.276	847.442	106.203	115.168	108.436	95.005	101.544	89.766	88.591	96.309	92.376	893.398
RS	914.638	869.708	881.310	986.199	1.161.486	1.112.226	1.382.470	1.052.477	125.695	134.016	148.474	126.607	126.601	115.728	112.854	122.317	110.942	1.123.234
MS	162.065	163.467	170.662	193.899	242.953	229.386	251.036	195.795	23.345	24.922	25.122	24.600	27.043	23.200	22.741	24.530	22.056	217.559
MT	253.451	240.380	227.021	268.853	327.013	324.160	328.714	249.827	33.685	37.865	31.551	31.941	36.100	38.872	33.126	34.977	34.161	312.278
GO	346.598	380.208	386.167	454.710	545.751	543.775	636.234	492.652	60.085	60.511	59.385	62.841	67.435	61.177	58.321	62.226	59.783	551.764
DF	180.282	195.838	200.528	216.939	256.590	285.923	319.100	245.173	30.159	28.818	29.545	28.719	29.863	27.955	27.163	29.700	28.810	260.732
Total	11.296.496	12.179.001	12.831.149	14.341.289	16.659.331	16.187.640	19.204.847	14.776.877	1.650.372	1.797.217	1.763.922	1.774.378	1.912.665	1.781.817	1.696.863	1.830.321	1.763.026	15.972.581

Fonte: CAGED/MTE.

Notas: ¹ Soma dos meses de janeiro a dezembro.

TABELA III.2
Desligamentos por UF

	2004 ¹	2005 ¹	2006 ¹	2007 ¹	2008 ¹	2009 ¹	2010 ¹	Jan.-set./ 2010	Jan./2011	Fev./2011	Mar./2011	Abr./2011	Mai./2011	Jun./2011	Jul./2011	Ago./2011	Set./2011	Jan.-set./ 2011
RO	59.584	64.807	64.978	71.001	89.752	101.034	136.669	97.463	10.939	11.442	12.582	11.528	14.507	13.746	14.051	13.508	12.992	115.295
AC	11.064	12.607	16.400	16.374	20.649	21.821	26.733	18.580	2.463	2.195	3.113	1.994	2.673	2.381	2.742	2.638	2.357	22.556
AM	94.889	111.964	130.620	138.976	176.224	165.088	167.981	118.562	15.898	14.016	15.407	15.575	18.379	15.602	16.575	16.535	15.931	143.918
RR	6.397	6.765	7.269	8.180	12.427	12.403	15.023	11.055	1.408	1.387	1.855	1.750	2.317	1.391	1.524	1.356	1.245	14.233
PA	163.473	190.682	200.287	215.206	263.613	247.590	259.546	188.766	23.928	21.736	26.879	21.718	26.588	25.803	22.584	25.718	26.170	221.124
AP	9.995	13.273	13.878	16.337	19.707	20.238	20.831	15.473	2.147	1.743	2.678	1.712	2.357	2.059	2.023	2.241	2.188	19.148
TO	35.833	41.369	42.069	45.034	58.805	54.746	63.579	44.957	5.569	5.046	5.947	5.219	6.354	5.744	5.461	5.844	5.522	50.706
MA	60.392	72.972	80.603	95.585	125.395	142.429	152.147	107.293	15.814	13.109	17.411	13.039	16.201	14.482	14.104	15.094	14.018	133.272
PI	42.949	47.559	52.283	53.886	62.536	66.763	84.732	62.146	8.145	8.145	9.680	6.884	7.733	8.229	7.729	7.872	7.509	71.926
CE	195.965	209.762	233.481	256.111	304.017	314.768	375.414	280.645	37.840	34.240	38.147	34.020	38.931	39.607	35.744	38.625	36.133	333.287
RN	119.293	119.443	131.626	131.380	148.434	146.830	157.516	116.123	16.185	14.639	14.896	14.236	15.222	14.075	14.064	14.771	13.440	131.528
PB	60.758	68.845	71.516	80.623	93.531	95.848	100.561	74.891	11.370	14.321	13.728	9.061	10.325	8.936	10.132	10.449	9.398	97.720
PE	237.539	271.524	294.679	307.619	355.228	393.087	456.238	330.679	49.675	42.511	50.216	49.448	41.735	39.644	41.711	42.457	40.190	397.587
AL	90.169	98.132	98.000	109.678	117.005	113.249	125.140	100.366	8.921	9.292	24.646	24.343	12.650	8.552	8.034	8.881	8.382	113.701
SE	55.091	56.590	62.771	67.143	76.472	78.677	89.625	65.958	7.559	7.894	9.626	10.038	8.539	8.152	7.779	8.483	7.999	76.069
BA	353.352	406.541	448.123	472.551	569.778	563.377	660.538	479.177	58.226	56.826	60.070	56.948	63.477	59.405	70.996	65.902	63.427	555.277
MG	1.277.161	1.424.471	1.553.713	1.652.157	1.938.698	1.899.592	2.070.594	1.532.076	168.313	175.337	190.665	171.254	194.039	186.549	200.263	216.841	203.593	1.706.854
ES	219.136	250.795	282.316	314.507	360.871	351.573	385.630	292.018	33.446	33.832	34.421	29.005	36.853	41.477	37.046	37.151	31.730	314.961
RJ	822.606	896.082	931.069	1.023.997	1.206.731	1.264.732	1.394.064	1.038.983	133.594	126.880	134.389	121.228	138.470	131.674	130.005	132.978	126.045	1.175.263
SP	2.929.226	3.338.309	3.602.301	4.023.740	4.854.822	4.773.637	5.385.451	3.935.019	460.239	473.870	508.090	471.275	525.497	495.660	477.456	513.256	492.199	4.417.542
PR	738.180	826.597	846.612	945.021	1.139.445	1.126.560	1.261.064	938.052	110.103	118.176	128.646	109.150	119.946	119.007	114.174	117.518	112.365	1.049.085
SC	564.258	628.457	669.353	746.530	876.099	877.382	997.295	749.266	89.314	96.254	106.101	86.254	97.046	86.767	85.585	88.712	82.079	818.112
RS	797.816	843.445	829.211	891.875	1.070.932	1.048.000	1.219.206	911.340	108.463	113.636	129.002	109.610	122.147	109.441	107.646	116.708	104.438	1.021.091
MS	141.978	158.855	164.155	181.977	233.087	216.486	231.298	170.495	19.777	19.531	22.614	22.594	21.096	19.623	21.149	22.121	20.421	188.976
MT	225.683	246.156	222.890	244.297	304.120	318.748	339.640	247.783	25.848	27.307	33.820	30.124	32.474	29.040	28.609	32.072	33.394	272.688
GO	309.345	348.536	365.106	413.557	498.404	509.371	577.169	409.740	47.060	47.286	50.986	50.671	55.217	52.766	52.266	55.371	54.453	466.076
DF	154.088	170.482	187.154	200.575	230.345	268.501	294.083	218.432	26.037	25.767	27.632	23.475	29.825	26.612	26.848	26.773	26.330	239.299
Total	9.773.220	10.925.020	11.602.463	12.723.897	15.207.127	15.192.530	17.067.900	12.575.471	1.498.281	1.516.418	1.673.247	1.502.153	1.660.598	1.566.424	1.556.300	1.639.875	1.553.948	14.167.244

Fonte: CAGED/MTE.

Notas: ¹Soma dos meses de janeiro a dezembro.

III. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO DE OBRA

TABELA III.3
Variação do nível de emprego por UF

	2004 ¹	2005 ¹	2006 ¹	2007 ¹	2008 ¹	2009 ¹	2010 ¹	Jan.-set./ 2010	Jan./2011	Fev./2011	Mar./2011	Abr./2011	Mai./2011	Jun./2011	Jul./2011	Ago./2011	Set./2011	Jan.-set./ 2011
RO	6.035	4.884	4.671	8.333	5.380	24.875	21.945	23.674	380	3.920	1.987	938	345	1.107	1.310	599	243	10.829
AC	820	2.336	1.180	-96	499	1.969	1.352	3.217	-335	429	-841	354	228	939	499	153	86	1.512
AM	22.731	19.939	13.005	22.584	8.736	-1.408	20.813	23.201	3.118	4.718	3.854	4.346	2.994	4.873	4.504	4.182	3.319	35.908
RR	914	1.463	668	1.342	574	1.189	2.503	2.136	209	127	-123	-128	-679	-22	148	415	748	695
PA	38.204	17.797	20.806	28.003	8.726	7.380	35.394	34.280	855	4.208	-1.457	3.018	1.158	4.202	6.770	6.663	5.875	31.292
AP	2.906	1.311	1.412	1.704	1.949	191	2.151	2.092	-206	72	-79	469	198	652	650	644	952	3.352
TO	5.803	994	2.140	7.105	710	3.045	5.891	9.374	-41	1.053	-510	654	323	171	415	829	1.154	4.048
MA	10.039	12.882	13.732	16.178	19.344	-4.784	27.937	28.525	-1.060	1.160	-3.816	1.935	24	4.683	3.021	3.429	3.759	13.135
PI	5.890	6.562	7.540	7.901	11.324	12.727	18.794	17.192	154	182	-2.114	2.496	1.155	1.702	902	1.013	1.284	6.774
CE	31.240	30.875	33.560	39.722	41.441	64.436	72.787	60.370	-956	5.793	-583	6.605	2.605	4.084	7.820	8.005	8.604	41.977
RN	17.992	18.396	15.341	15.004	13.531	4.800	24.924	24.131	-2.243	-127	-1.048	371	-155	1.407	1.293	4.596	4.567	8.661
PB	12.713	10.768	13.076	12.157	9.895	13.291	22.361	18.151	-1.112	-3.581	-3.126	1.902	819	2.504	1.190	10.271	3.833	12.700
PE	37.426	40.230	38.885	46.348	52.800	46.717	98.505	81.322	-5.957	2.069	-7.205	-1.964	9.860	11.328	8.029	18.613	27.766	62.539
AL	9.682	5.705	12.055	-505	3.322	7.821	6.077	-4.836	1.395	-488	-15.786	-16.134	-2.228	1.450	1.580	3.922	31.937	5.648
SE	9.891	7.644	7.588	8.785	11.038	11.198	19.263	13.508	1.730	1.294	-729	-1.139	1.304	1.028	1.675	2.521	4.649	12.333
BA	52.724	63.952	25.089	58.720	40.922	71.170	91.402	90.965	7.438	3.127	2.758	10.623	11.710	11.767	2.033	7.143	3.025	59.624
MG	175.254	155.409	152.294	168.398	130.722	90.608	259.439	283.627	13.846	36.053	11.576	36.354	56.977	45.021	7.930	-801	3.354	210.310
ES	36.007	40.660	31.969	25.074	29.374	18.975	33.590	35.054	1.776	3.746	-204	8.814	12.519	-1.693	1.018	2.798	3.454	32.228
RJ	107.830	121.111	116.158	144.786	154.596	88.875	190.680	149.247	1.127	19.921	2.835	25.756	18.603	19.756	10.968	19.865	23.903	142.734
SP	497.652	472.931	472.627	611.539	525.607	277.573	653.242	752.445	54.346	105.803	61.001	119.133	86.737	61.208	49.285	53.033	36.396	626.942
PR	122.648	72.374	86.396	122.361	110.903	69.084	142.483	149.146	14.954	19.801	13.927	20.837	16.789	6.777	8.830	14.251	13.157	129.323
SC	90.751	63.631	61.322	83.630	73.906	51.014	100.981	98.176	16.889	18.914	2.335	8.751	4.498	2.999	3.006	7.597	10.297	75.286
RS	116.822	26.263	52.099	94.324	90.554	64.226	163.264	141.137	17.232	20.380	19.472	16.997	4.454	6.287	5.208	5.609	6.504	102.143
MS	20.087	4.612	6.507	11.922	9.866	12.900	19.738	25.300	3.568	5.391	2.508	2.006	5.947	3.577	1.592	2.409	1.635	28.633
MT	27.768	-5.776	4.131	24.556	22.893	5.412	17.352	30.322	7.837	10.558	-2.269	1.817	3.626	9.832	4.517	2.905	767	39.590
GO	37.253	31.672	21.061	41.153	47.347	34.404	59.062	82.909	13.025	13.225	8.399	12.170	12.218	8.411	6.055	6.855	5.330	85.688
DF	26.194	25.356	13.374	16.364	26.245	17.422	25.017	26.741	4.122	3.051	1.913	5.244	38	1.343	315	2.927	2.480	21.433
Total	1.523.276	1.253.981	1.228.686	1.617.392	1.452.204	995.110	2.136.947	2.201.406	152.091	280.799	92.675	272.225	252.067	215.393	140.563	190.446	209.078	1.805.337

Fonte: CAGED/MTE.

Notas: ¹ Soma dos meses de janeiro a dezembro.

TABELA III.4
Admissões por setor de atividade

	Extir. min.	Ind. transf.	SIUP	Constr. civil	Comércio	Serviços	Adm. públ.	Agropecuária	Outros/ignorados	Total
2004 ¹	40.357	2.512.042	47.204	1.005.910	2.639.535	3.767.385	72.036	1.211.892	135	11.296.496
2005 ¹	45.115	2.551.984	63.288	1.091.798	2.912.498	4.218.210	97.546	1.198.355	207	12.179.001
2006 ¹	46.759	2.692.463	66.406	1.257.480	2.940.198	4.717.250	85.068	1.025.525	0	12.831.149
2007 ¹	48.370	3.126.985	61.347	1.428.582	3.298.542	4.969.393	97.321	1.310.749	0	14.341.289
2008 ¹	54.161	3.525.765	70.994	1.866.537	3.774.888	5.856.365	105.502	1.405.119	0	16.659.331
2009 ¹	42.915	3.147.085	77.608	1.950.078	3.783.528	5.802.755	112.804	1.270.867	0	16.187.640
2010 ¹	57.054	3.910.066	91.743	2.463.997	4.442.260	6.875.128	103.161	1.261.438	0	19.204.847
Jan.-set./2010 ²	44.411	3.120.155	70.641	1.929.107	3.238.198	5.240.058	89.213	1.045.094	0	14.776.877
2011	4.721	333.593	9.359	219.794	368.364	610.189	8.054	96.298	0	1.650.372
Janeiro	5.334	368.374	7.988	218.223	385.475	688.288	22.153	101.382	0	1.797.217
Fevereiro	5.801	368.191	8.237	210.524	393.497	665.264	10.523	103.885	0	1.765.922
Março	5.417	374.276	8.934	215.448	392.182	653.913	8.538	115.670	0	1.774.378
Abril	5.534	374.662	8.429	243.169	414.415	684.338	8.076	174.042	0	1.912.665
Maio	5.678	329.424	7.861	236.879	398.707	629.409	6.603	167.256	0	1.781.817
Junho	5.903	323.348	7.820	234.458	386.778	616.276	6.270	116.010	0	1.696.863
Julho	5.865	357.499	7.940	243.935	414.407	690.506	8.414	101.755	0	1.830.321
Agosto	5.520	359.578	7.555	231.602	407.122	650.996	7.401	93.252	0	1.763.026
Setembro	49.773	3.188.945	74.123	2.054.032	3.560.947	5.889.179	86.032	1.069.550	0	15.972.581

Fonte: CAGED/MTE.

Notas: ¹ Soma dos meses de janeiro a dezembro.

² Soma dos meses de janeiro a setembro.

III. MOVIMENTAÇÃO DE MÃO DE OBRA

TABELA III.5
Desligamentos por setor de atividade

	Extr. min.	Ind. transf.	SIUP	Constr. civil	Comércio	Serviços	Adm. públ.	Agropecuária	Outros/ignorados	Total
2004 ¹	30.020	2.007.432	42.638	955.147	2.235.595	3.297.262	72.418	1.132.618	90	9.773.220
2005 ¹	35.585	2.374.436	49.755	1.006.745	2.522.683	3.648.505	75.947	1.211.233	131	10.925.020
2006 ¹	34.707	2.442.224	59.037	1.171.684	2.603.404	4.195.641	76.815	1.018.951	0	11.602.463
2007 ¹	38.608	2.732.401	53.595	1.251.827	2.893.451	4.382.290	82.069	1.289.656	0	12.723.897
2008 ¹	45.490	3.347.090	63.029	1.668.669	3.392.670	5.208.106	95.186	1.386.887	0	15.207.127
2009 ¹	40.879	3.136.220	72.624	1.772.893	3.486.371	5.302.578	94.729	1.286.236	0	15.192.530
2010 ¹	40.711	3.425.038	73.889	2.209.819	3.831.647	6.010.878	97.534	1.287.384	0	12.575.471
Jan.-set./2010 ²	30.305	2.519.879	55.853	1.598.892	2.854.679	4.465.990	62.393	896.480	0	12.575.471
2011	3.150	280.386	7.787	186.436	386.494	536.958	9.096	87.974	0	1.498.281
Janeiro	3.621	308.276	7.295	187.522	368.081	553.946	7.132	80.545	0	1.516.418
Fevereiro	3.956	353.743	7.330	207.209	397.314	604.955	6.255	92.485	0	1.673.247
Março	3.374	322.963	7.133	185.567	350.595	539.474	5.510	87.537	0	1.502.153
Abril	3.900	332.361	7.048	214.247	389.106	613.092	6.386	94.458	0	1.660.598
Maio	3.926	306.806	7.552	206.348	368.740	575.866	5.157	92.029	0	1.566.424
Junho	3.870	299.738	6.691	208.826	358.240	570.315	6.257	102.363	0	1.556.300
Julho	3.868	321.585	7.976	212.322	370.071	596.108	6.692	121.253	0	1.639.875
Agosto	3.689	293.309	6.541	206.625	364.749	559.222	5.687	114.126	0	1.553.948
Setembro	33.354	2.819.167	65.353	1.815.102	3.353.390	5.149.936	58.172	872.770	0	14.167.244

Fonte: CAGED/MTE.

Notas: ¹ Soma dos meses de janeiro a dezembro.

² Soma dos meses de janeiro a setembro.

TABELA III.6
Varição do nível de emprego formal por setor de atividade

	Extr. mín.	Ind. transf.	SIUP	Constr. civil	Comércio	Serviços	Adm. públ.	Agropecuária	Outros/ignorados	Total
2004 ¹	10.337	504.610	4.566	50.763	403.940	470.123	-382	79.274	45	1.523.276
2005 ¹	9.530	177.548	13.533	85.053	389.815	569.705	21.599	-12.878	76	1.253.981
2006 ¹	12.052	250.239	7.369	85.796	336.794	521.609	8.253	6.574	0	1.228.686
2007 ¹	9.762	394.584	7.752	176.755	405.091	587.103	15.252	21.093	0	1.617.392
2008 ¹	8.671	178.675	7.965	197.868	382.218	648.259	10.316	18.232	0	1.452.204
2009 ¹	2.036	10.865	4.984	177.185	297.157	500.177	18.075	-15.369	0	995.110
2010 ¹	16.343	485.028	16.207	254.178	519.613	864.250	5.627	-25.946	0	2.201.406
Jan.-set./2010 ²	14.106	600.276	13.141	330.215	292.519	774.068	26.820	148.614	0	2.201.406
2011	1.571	53.207	1.572	33.358	-18.130	73.231	-1.042	8.324	0	152.091
Janeiro	1.713	60.098	693	30.701	17.394	134.342	15.021	20.837	0	280.799
Fevereiro	1.845	14.448	907	3.315	-3.817	60.309	4.268	11.400	0	92.675
Março	2.043	51.313	1.801	29.881	41.587	114.439	3.028	28.133	0	272.225
Abril	1.634	42.301	1.381	28.922	25.309	71.246	1.690	79.584	0	252.067
Maio	1.752	22.618	309	30.531	29.967	53.543	1.446	75.227	0	215.393
Junho	2.033	23.610	1.129	25.632	28.538	45.961	13	13.647	0	140.563
Julho	1.997	35.914	-36	31.613	44.336	94.398	1.722	-19.498	0	190.446
Agosto	1.831	66.269	1.014	24.977	42.373	91.774	1.714	-20.874	0	209.078
Setembro	16.419	369.778	8.770	238.930	207.557	739.243	27.860	196.780	0	1.805.337

Fonte: CAGED/ITE.

Notas: ¹ Soma dos meses de janeiro a dezembro.

² Soma dos meses de janeiro a setembro.

IV. DESEMPREGO

TABELA IV.1
Taxa de desemprego por região metropolitana: PME
(Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total IBGE	CT	Total
2003	13,8	16,7	10,8	9,2	14,1	9,5	12,3	8,9	12,1
2004	12,7	16,0	10,6	9,0	12,6	8,6	11,5	8,1	11,2
2005	13,2	15,5	8,8	7,7	10,2	7,4	9,8	7,4	9,7
2006	14,6	13,7	8,5	7,9	10,5	8,0	10,0	6,9	9,8
2007	12,0	13,7	7,6	7,2	10,1	7,3	9,3	6,2	9,1
2008	9,3	11,5	6,5	6,8	8,4	5,9	7,9	5,4	7,7
2009	9,9	11,3	6,4	6,1	9,2	5,6	8,1	5,4	7,9
2010	8,7	11,0	5,5	5,6	7,0	4,5	6,7	4,5	6,6
Jan.-set./2010	9,0	11,5	5,6	5,8	7,5	4,9	7,1	4,9	6,9
2011									
Janeiro	7,1	10,7	5,3	5,1	6,0	4,2	6,1	3,5	5,9
Fevereiro	7,8	10,3	6,3	4,9	6,6	4,4	6,4	4,0	6,2
Março	7,6	10,5	5,3	4,9	6,9	5,0	6,5	3,8	6,3
Abril	7,5	10,2	5,3	4,8	7,1	4,6	6,4	3,7	6,2
Maiο	6,8	10,5	4,7	5,4	6,7	5,1	6,4	4,4	6,3
Junho	6,1	10,2	4,6	5,3	6,6	4,8	6,2	4,1	6,1
Julho	6,3	9,8	4,7	5,0	6,5	4,7	6,0	3,7	5,8
Agosto	6,7	8,9	4,8	5,1	6,3	5,2	6,0	3,8	5,8
Setembro	6,4	9,0	5,0	5,7	6,1	4,8	6,0	3,4	5,8
Jan.-set./2011	6,9	10,0	5,1	5,1	6,5	4,8	6,2	3,8	6,1

Fontes: PME/IBGE e PME/Ipades.

TABELA IV.2
Taxa de desemprego aberto: PED
(Em %)

Período	SP	DF	PA	SA	RE	BH
2003	12,7	14,6	11,0	17,1	13,6	12,2
2004	11,8	13,2	10,7	15,0	14,4	12,7
2005	10,6	12,4	10,3	14,3	13,8	11,0
2006	10,4	11,4	10,3	14,9	13,5	9,8
2007	10,1	11,5	9,6	13,9	12,4	8,8
2008	9,3	10,6	8,4	12,2	12,1	7,6
2009	10,0	10,5	8,6	12,2	11,5	8,0
2010	8,9	9,4	7,1	11,2	10,1	6,9
Jan.-set./2010	9,2	9,6	7,4	11,6	10,7	7,3
2011						
Janeiro	8,0	8,2	5,9	9,4	8,0	6,3
Fevereiro	8,1	8,3	6,1	9,6	8,3	6,4
Março	9,0	9,2	6,3	10,0	8,4	7,0
Abril	8,8	9,8	6,4	10,2	8,8	6,8
Maiο	8,5	9,4	6,7	10,2	8,9	7,0
Junho	8,7	9,0	6,7	10,4	9,0	6,8
Julho	8,8	8,7	6,7	10,6	9,0	6,6
Agosto	8,7	8,9	6,4	11,0	8,9	5,9
Setembro	8,5	9,2	6,3	11,3	9,0	5,6
Jan.-set./2011	8,6	9,0	6,4	10,3	8,7	6,5

Fonte: PED/Dieese.

TABELA IV.3

Taxa de desemprego oculto por desalento: PED

(Em %)

Período	SP	DF	PA	SA	RE	BH
2003	2,1	3,6	2,0	3,4	4,7	2,8
2004	1,9	3,7	1,7	3,1	4,5	2,6
2005	1,6	3,0	1,4	2,8	4,1	2,7
2006	1,5	3,2	1,3	2,1	3,8	2,0
2007	1,3	2,9	1,1	1,7	3,5	1,6
2008	1,1	2,8	n.d.	2,3	3,1	1,3
2009	1,0	2,6	n.d.	2,3	3,1	1,2
2010	0,9	2,2	n.d.	1,9	2,6	0,8
Jan.-set./2010	0,9	2,1	n.d.	2,0	2,8	0,9
2011						
Janeiro	n.d.	2,4	n.d.	1,4	2,2	0,6
Fevereiro	n.d.	2,4	n.d.	1,5	2,3	0,6
Março	n.d.	2,2	n.d.	2,1	2,3	0,7
Abril	n.d.	1,8	n.d.	1,9	2,1	0,5
Maiο	n.d.	1,6	n.d.	1,8	2,0	0,6
Junho	n.d.	1,6	n.d.	1,5	2,1	0,4
Julho	n.d.	1,5	n.d.	1,5	2,1	n.d.
Agosto	n.d.	1,4	n.d.	n.d.	2,2	n.d.
Setembro	n.d.	1,4	n.d.	n.d.	2,1	n.d.
Jan.-set./2011	n.d.	1,8	n.d.	1,7	2,2	0,6

Fonte: PED/Dieese.

n.d. = não disponível.

TABELA IV.4

Taxa de desemprego oculto por precariedade: PED

(Em %)

Período	SP	DF	PA	SA	RE	BH
2003	5,1	4,6	3,6	7,6	4,6	4,7
2004	5,1	4,2	3,6	7,6	4,5	4,1
2005	4,9	3,7	2,9	7,4	4,3	3,3
2006	4,1	4,2	2,8	6,7	4,1	2,2
2007	3,6	3,4	2,3	6,3	4,0	1,8
2008	3,1	3,0	2,0	5,9	4,5	1,1
2009	2,8	2,7	1,7	5,2	4,6	1,1
2010	2,4	2,2	1,4	4,0	4,0	0,9
Jan.-set./2010	2,5	2,2	1,4	4,2	4,2	0,8
2011						
Janeiro	1,8	2,0	n.d.	2,8	3,3	0,8
Fevereiro	1,7	2,0	n.d.	3,2	3,3	0,8
Março	1,6	2,1	n.d.	3,6	3,2	0,8
Abril	1,8	2,0	n.d.	3,6	2,9	0,8
Maiο	1,7	2,0	n.d.	3,6	2,8	0,6
Junho	1,7	2,1	n.d.	3,6	2,8	0,5
Julho	1,7	2,2	n.d.	3,5	2,6	n.d.
Agosto	1,6	2,0	n.d.	3,4	2,7	n.d.
Setembro	1,6	2,0	n.d.	3,3	2,8	n.d.
Jan.-set./2011	1,7	2,0	n.d.	3,4	2,9	0,7

Fonte: PED/Dieese.

n.d. = não disponível.

IV. DESEMPREGO

TABELA IV.5

Taxa de desemprego total: PED

(Em %)

Período	SP	DF	PA	SA	RE	BH
2003	19,9	22,8	16,6	28,1	22,9	19,8
2004	18,8	21,1	15,9	25,7	23,3	19,4
2005	17,0	19,1	14,6	24,5	22,2	16,9
2006	15,9	18,8	14,4	23,7	21,4	14,0
2007	15,0	17,8	12,9	21,9	19,9	12,3
2008	13,5	16,7	11,3	20,3	19,7	10,0
2009	13,8	16,0	11,3	19,7	19,2	10,3
2010	12,1	13,8	8,9	17,0	16,6	8,6
Jan.-set./2010	12,6	14,0	9,3	17,7	17,7	9,0
2011						
Janeiro	10,5	12,6	7,3	13,6	13,5	7,7
Fevereiro	10,6	12,7	7,3	14,3	13,9	7,8
Março	11,3	13,4	7,4	15,7	13,9	8,5
Abril	11,2	13,6	7,4	15,7	13,8	8,1
Maiο	10,7	13,0	7,7	15,6	13,7	8,2
Junho	11,0	12,7	7,8	15,5	13,9	7,7
Julho	11,1	12,4	8,0	15,6	13,7	7,6
Agosto	11,2	12,3	7,7	15,6	13,8	6,7
Setembro	10,6	12,5	7,7	15,8	13,9	6,4
Jan.-set./2011	10,9	12,8	7,6	15,3	13,8	7,6

Fonte: PED/Dieese.

TABELA IV.6

Taxa de desemprego por gênero: PME

(Em %)

Período	Masculino	Feminino
2003	10,1	15,2
2004	9,1	14,4
2005	7,8	12,4
2006	8,1	12,2
2007	7,4	11,6
2008	6,1	10,0
2009	6,5	9,9
2010	5,2	8,5
Jan.-set./2010	5,5	8,9
2011		
Janeiro	4,8	7,5
Fevereiro	5,1	7,9
Março	5,0	8,2
Abril	5,0	8,1
Maiο	4,9	8,0
Junho	5,0	7,6
Julho	4,7	7,6
Agosto	4,6	7,6
Setembro	4,7	7,5
Jan.-set./2011	4,9	7,8

Fonte: PME/IBGE.

TABELA IV.7

Taxa de desemprego por grau de instrução

(Anos de escolaridade, em %)

Período	< 8	8-10	> = 11
2003	12,0	16,6	10,7
2004	10,5	15,8	10,4
2005	8,8	13,4	9,1
2006	8,9	13,6	9,2
2007	8,1	12,6	8,8
2008	6,7	10,6	7,5
2009	6,6	10,5	8,0
2010	5,5	9,1	6,5
Jan.-set./2010	5,8	9,5	6,9
2011			
Janeiro	4,7	8,1	6,0
Fevereiro	5,1	8,1	6,3
Março	5,4	8,5	6,3
Abril	5,0	8,6	6,4
Maio	5,3	7,9	6,3
Junho	5,1	8,2	6,0
Julho	5,0	8,1	5,8
Agosto	5,2	8,1	5,7
Setembro	5,3	8,3	5,6
Jan.-set./2011	5,1	8,2	6,0

Fonte: PME/IBGE.

TABELA IV.8

Taxa de desemprego por faixa etária

(Em %)

Período	15-17	18-24	25-49	> = 50
2003	38,2	23,4	9,4	5,3
2004	35,4	22,5	8,7	4,7
2005	33,3	20,6	7,4	3,7
2006	32,6	21,1	7,6	3,7
2007	31,9	19,8	7,2	3,2
2008	28,8	16,6	6,3	2,8
2009	28,7	17,3	6,6	3,0
2010	25,8	14,9	5,5	2,4
Jan.-set./2010	27,0	15,8	5,8	2,6
2011				
Janeiro	24,3	14,2	4,8	2,0
Fevereiro	24,5	13,9	5,2	2,3
Março	25,4	14,4	5,2	2,6
Abril	25,3	15,0	5,0	2,4
Maio	21,4	13,5	5,4	2,5
Junho	19,2	14,4	5,0	2,4
Julho	23,4	13,9	4,8	2,5
Agosto	25,5	13,6	4,8	2,3
Setembro	24,2	13,5	4,9	2,2
Jan.-set./2011	23,7	14,0	5,0	2,4

Fonte: PME/IBGE.

IV. DESEMPREGO

TABELA IV.9

Taxa de desemprego por posição na família: PME

(Em %)

Período	Chefe	Outros
2003	7,2	16,9
2004	6,4	15,9
2005	5,6	13,6
2006	5,6	13,7
2007	5,0	12,9
2008	4,3	11,0
2009	4,5	11,2
2010	3,7	9,4
Jan.-set./2010	3,9	9,9
2011		
Janeiro	3,3	8,4
Fevereiro	3,6	8,8
Março	3,6	9,0
Abril	3,3	9,1
Maio	3,7	8,6
Junho	3,4	8,6
Julho	3,3	8,4
Agosto	3,2	8,4
Setembro	3,2	8,4
Jan.-set./2011	3,4	8,6

Fonte: PME/IBGE.

TABELA IV.10

Composição do desemprego por gênero: PME

(Em %)

Período	Masculino	Feminino
2003	45,4	54,6
2004	43,6	56,4
2005	43,5	56,5
2006	44,8	55,2
2007	43,3	56,7
2008	41,9	58,1
2009	43,5	56,5
2010	41,6	58,4
Jan.-set./2010	41,8	58,2
2011		
Janeiro	42,6	57,4
Fevereiro	43,5	56,5
Março	41,5	58,5
Abril	41,9	58,1
Maio	42,0	58,0
Junho	43,3	56,7
Julho	42,4	57,6
Agosto	41,8	58,2
Setembro	42,0	58,0
Jan.-set./2011	42,3	57,7

Fonte: PME/IBGE.

TABELA IV.11
Composição do desemprego por posição na família: PME
 (Em %)

Período	Chefe	Outros
2003	27,6	72,4
2004	26,1	73,9
2005	26,4	73,6
2006	26,1	73,9
2007	24,8	75,2
2008	25,3	74,7
2009	26,0	74,0
2010	25,5	74,5
Jan.-set./2010	25,6	74,4
2011		
Janeiro	25,3	74,7
Fevereiro	26,1	73,9
Março	25,5	74,5
Abril	23,6	76,4
Maio	26,6	73,4
Junho	25,5	74,5
Julho	25,6	74,4
Agosto	24,7	75,3
Setembro	25,1	74,9
Jan.-set./2011	25,3	74,7

Fonte: PME/IBGE.

TABELA IV.12
Composição do desemprego por faixa etária: PME
 (Em %)

Período	10 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 49	> = 50
2003	0,9	9,0	36,5	47,0	6,6
2004	0,7	8,6	37,4	46,7	6,6
2005	0,5	8,1	38,6	46,5	6,4
2006	0,5	7,9	38,2	46,9	6,4
2007	0,6	7,6	37,7	48,0	6,2
2008	0,6	7,6	36,0	49,1	6,7
2009	0,5	6,5	35,2	50,4	7,3
2010	0,5	6,9	34,9	50,3	7,4
Jan.-set./2010	0,6	6,8	35,1	50,1	7,4
2011					
Janeiro	0,6	7,3	35,8	49,3	7,0
Fevereiro	0,6	7,5	33,7	50,7	7,5
Março	0,5	7,4	34,3	49,4	8,3
Abril	0,8	7,9	35,9	47,6	7,8
Maio	0,5	6,4	33,1	51,5	8,5
Junho	0,5	5,9	35,7	49,7	8,3
Julho	0,5	7,4	34,9	48,5	8,7
Agosto	0,5	7,8	33,9	49,5	8,2
Setembro	0,4	7,6	33,8	50,1	8,0
Jan.-set./2011	0,5	7,3	34,6	49,6	8,0

Fonte: PME/IBGE.

IV. DESEMPREGO

TABELA IV.13

Composição do desemprego por grau de instrução

(Anos de escolaridade, em %)

Período	< 8	8-10	> = 11
2003	33,2	26,9	39,8
2004	29,9	26,9	43,2
2005	27,7	26,1	46,2
2006	26,4	25,7	47,8
2007	24,2	25,1	50,7
2008	22,5	24,6	52,9
2009	20,3	23,3	56,4
2010	19,1	23,9	57,0
Jan.-set./2010	19,1	23,6	57,3
2011			
Janeiro	17,1	23,0	60,0
Fevereiro	17,8	22,2	60,0
Março	18,3	22,9	58,8
Abril	17,7	23,3	59,0
Maio	19,1	21,5	59,4
Junho	18,6	23,3	58,1
Julho	18,7	23,4	57,9
Agosto	19,4	23,1	57,5
Setembro	19,2	23,9	56,9
Jan.-set./2011	18,4	23,0	58,6

Fonte: PME/IBGE.

TABELA IV.14

Composição do desemprego por faixa de duração

(Em %)

Período	<1	1-6	7-11	12-23	> = 24
2003	18,3	47,6	10,8	12,0	11,4
2004	20,5	43,6	9,8	13,5	12,6
2005	22,5	43,9	9,1	12,7	11,8
2006	21,6	46,5	9,3	12,4	10,2
2007	24,3	46,7	8,3	12,2	8,5
2008	23,8	48,9	8,4	10,7	8,3
2009	25,8	49,7	8,9	9,1	6,6
2010	25,6	49,1	7,5	10,2	7,5
Jan.-set./2010	25,5	49,1	7,6	10,3	7,5
2011					
Janeiro	29,9	47,7	6,2	8,3	7,8
Fevereiro	25,7	50,5	6,1	10,4	7,3
Março	25,9	53,7	4,8	8,3	7,3
Abril	27,5	53,0	4,8	7,9	6,8
Maio	24,6	54,6	5,3	8,0	7,6
Junho	25,3	52,6	5,6	8,0	8,6
Julho	26,1	49,9	7,7	8,5	7,7
Agosto	27,3	49,3	8,5	8,4	6,5
Setembro	27,3	48,7	9,0	8,3	6,7
Jan.-set./2011	26,6	51,1	6,4	8,5	7,4

Fonte: PME/IBGE.

V. SEGURO-DESEMPREGO

TABELA V.1

Requerentes, segurados e valor médio do benefício

Período	Requerentes	Segurados	Taxa de habilitação	VMB ²
2003 ¹	5.051.407	4.971.712	98,42	1,38
2004 ¹	4.892.760	4.812.008	98,35	1,39
2005 ¹	5.473.693	5.362.968	97,98	1,36
2006 ¹	5.857.041	5.749.511	98,16	1,31
2007 ¹	6.290.818	6.182.997	98,29	1,29
2008 ¹	6.952.563	6.822.730	98,13	1,28
2009 ¹	7.485.475	7.330.864	97,93	1,28
2010				
Janeiro	649.823	636.723	97,98	1,25
Fevereiro	558.821	548.208	98,10	1,25
Março	754.863	741.379	98,21	1,25
Abril	604.879	594.406	98,27	1,25
Maio	627.678	617.201	98,33	1,25
Junho	609.010	598.794	98,32	1,25
Julho	637.817	626.991	98,30	1,26
Agosto	631.096	620.316	98,29	1,26
Setembro	597.613	587.132	98,25	1,27
Outubro	557.817	547.335	98,12	1,28
Novembro	617.312	605.076	98,02	1,29
Dezembro	510.321	499.895	97,96	1,30
Jan.-dez./2010	7.357.050	7.223.456	98,18	1,26

Fonte: MTE.

Obs.: ¹ A atualização das estatísticas do seguro-desemprego está sendo coletada na seção SAEG.net, no site do MTE.

² Os dados do primeiro semestre de 2011 não foram divulgados até a data da publicação do Boletim.

Notas: ¹ Os valores anuais se referem à soma dos valores dos respectivos anos diferentemente das demais tabelas que são médias.

² VMB em salário médio real (SMR).

VI. RENDIMENTOS

TABELA VI.1

Rendimentos médios reais habitualmente recebidos por região

(Em R\$ de setembro de 2011)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total IBGE	CT ¹	Total
2003	928,62	1.026,08	1.151,82	1.267,49	1.498,84	1.235,65	1.311,57	1.261,03	1.308,03
2004	905,49	1.005,08	1.149,32	1.252,82	1.475,28	1.243,43	1.294,82	1.300,90	1.295,25
2005	934,54	1.023,86	1.175,37	1.279,87	1.493,57	1.228,31	1.314,69	1.290,58	1.313,00
2006	978,76	1.079,29	1.222,28	1.314,85	1.569,29	1.269,28	1.366,70	1.392,08	1.368,47
2007	1.004,83	1.106,84	1.266,60	1.391,08	1.598,10	1.322,91	1.410,31	1.405,55	1.409,98
2008	990,93	1.181,06	1.324,89	1.464,01	1.635,86	1.356,23	1.458,19	1.486,03	1.460,14
2009	980,56	1.221,76	1.379,09	1.511,26	1.687,49	1.417,94	1.504,47	1.572,41	1.509,22
2010	1.098,88	1.276,58	1.456,62	1.616,52	1.694,71	1.511,13	1.560,93	1.671,41	1.568,66
Jan.-set./2010	1.071,33	1.258,91	1.449,32	1.586,56	1.691,91	1.505,83	1.548,30	1.656,08	1.555,84
2011									
Janeiro	1.193,72	1.278,68	1.486,79	1.685,97	1.695,35	1.583,29	1.594,57	1.727,80	1.603,90
Fevereiro	1.083,20	1.226,39	1.453,04	1.735,49	1.684,99	1.581,86	1.587,20	1.672,28	1.593,15
Março	1.120,49	1.226,47	1.489,59	1.722,23	1.702,90	1.551,39	1.595,47	1.729,00	1.604,82
Abril	1.074,28	1.264,12	1.479,81	1.665,33	1.669,01	1.561,53	1.566,57	1.630,98	1.571,08
Mai	1.087,77	1.297,67	1.493,27	1.702,49	1.688,32	1.524,14	1.584,75	1.649,86	1.589,31
Junho	1.085,67	1.323,92	1.567,57	1.645,11	1.709,12	1.560,81	1.593,29	1.685,96	1.599,78
Julho	1.130,48	1.403,95	1.569,75	1.690,41	1.737,80	1.590,35	1.628,64	1.651,38	1.630,23
Agosto	1.150,81	1.384,21	1.557,26	1.754,62	1.728,56	1.572,24	1.637,26	1.673,20	1.639,78
Setembro	1.089,50	1.404,70	1.530,90	1.699,20	1.710,60	1.522,00	1.607,60	1.705,80	1.614,47
Jan.-set./2011	1.112,88	1.312,23	1.514,22	1.700,09	1.702,96	1.560,85	1.599,49	1.680,70	1.605,17

Fontes: PME/IBGE e PME/Ipardes.

Nota: ¹ Valores corrigidos pelo INPC de Curitiba.

TABELA VI.2

Rendimentos médios reais efetivamente recebidos por região

(Em R\$ de agosto de 2011)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	Total IBGE	CT ¹	Total
2003	907,64	1.019,49	1.142,53	1.269,72	1.472,34	1.221,15	1.297,07	1.222,78	1.291,87
2004	880,30	999,19	1.142,46	1.252,91	1.493,15	1.237,97	1.299,11	1.252,92	1.295,88
2005	939,23	1.044,94	1.183,96	1.285,65	1.517,99	1.238,20	1.329,99	1.278,17	1.326,36
2006	1.000,37	1.099,45	1.239,33	1.324,30	1.602,24	1.284,86	1.388,68	1.405,62	1.389,86
2007	1.030,28	1.143,29	1.280,06	1.408,77	1.634,20	1.348,84	1.437,91	1.443,91	1.438,33
2008	1.014,88	1.187,26	1.345,79	1.505,03	1.680,67	1.391,59	1.494,21	1.495,96	1.494,34
2009	997,92	1.225,11	1.393,17	1.538,48	1.718,52	1.450,82	1.529,83	1.591,65	1.534,16
2010	1.125,95	1.294,92	1.462,48	1.656,49	1.743,59	1.545,86	1.597,68	1.697,91	1.604,70
Jan.-ago./2010	1.054,33	1.258,92	1.414,45	1.584,89	1.688,03	1.501,48	1.540,63	1.653,29	1.551,85
2011									
Janeiro	1.077,54	1.219,41	1.417,05	1.727,48	1.693,69	1.580,68	1.583,90	1.662,36	1.589,39
Fevereiro	1.108,94	1.220,95	1.453,97	1.703,92	1.710,31	1.524,69	1.586,79	1.734,49	1.597,13
Março	1.057,37	1.258,64	1.447,23	1.653,36	1.674,54	1.553,95	1.560,02	1.634,86	1.565,26
Abril	1.060,54	1.298,55	1.467,07	1.694,06	1.686,78	1.512,96	1.588,30	1.648,54	1.592,52
Mai	1.052,03	1.318,49	1.529,34	1.626,29	1.708,97	1.548,30	1.580,71	1.673,68	1.587,22
Junho	1.090,29	1.388,31	1.533,26	1.660,26	1.738,71	1.575,73	1.612,57	1.641,98	1.614,63
Julho	1.103,77	1.375,25	1.522,05	1.729,01	1.727,09	1.554,01	1.621,17	1.664,57	1.624,21
Agosto	1.054,21	1.404,95	1.486,35	1.683,34	1.719,71	1.505,79	1.598,98	1.700,99	1.606,12
Jan.-ago./2011	1.075,59	1.310,57	1.482,04	1.684,72	1.707,48	1.544,51	1.591,55	1.670,18	1.597,06

Fontes: PME/IBGE e PME/Ipardes.

Nota: ¹ Valores corrigidos pelo INPC de Curitiba.

TABELA VI.3

Rendimentos médios reais habitualmente recebidos por posição na ocupação

(Em R\$ de setembro de 2011)

Período	Setor privado			Setor público	Conta-própria	Total
	Com carteira	Sem carteira	Total			
2003	1.333,13	835,98	1.193,26	1.926,58	1.034,86	1.311,57
2004	1.329,11	830,61	1.185,63	1.886,28	1.028,15	1.294,82
2005	1.317,61	866,29	1.191,31	1.957,39	1.048,78	1.314,69
2006	1.362,67	893,07	1.239,61	2.064,49	1.097,82	1.366,70
2007	1.375,51	937,62	1.268,32	2.191,69	1.169,97	1.410,31
2008	1.403,41	949,78	1.299,13	2.281,13	1.218,25	1.458,19
2009	1.436,34	996,91	1.339,76	2.402,24	1.258,62	1.504,47
2010	1.457,96	1.096,86	1.383,91	2.488,76	1.299,54	1.560,93
Jan.-set./2010	1.454,02	1.085,89	1.377,84	2.445,59	1.284,27	1.548,30
2011						
Janeiro	1.462,10	1.166,57	1.403,84	2.567,72	1.372,02	1.594,57
Fevereiro	1.466,84	1.120,41	1.401,51	2.523,05	1.376,27	1.587,20
Março	1.469,13	1.174,63	1.413,18	2.615,47	1.361,74	1.595,47
Abril	1.466,58	1.170,35	1.410,32	2.565,52	1.311,34	1.566,57
Maiο	1.475,51	1.174,68	1.418,26	2.564,52	1.326,21	1.584,75
Junho	1.475,20	1.201,25	1.424,02	2.538,97	1.304,91	1.593,29
Julho	1.494,75	1.284,72	1.455,87	2.565,29	1.333,59	1.628,64
Agosto	1.475,79	1.208,00	1.427,15	2.563,61	1.381,53	1.637,26
Setembro	1.481,60	1.147,30	1.421,20	2.461,10	1.338,60	1.607,60
Jan.-set./2011	1.474,16	1.183,10	1.419,48	2.551,69	1.345,13	1.599,49

Fonte: PME/IBGE.

TABELA VI.4

Rendimentos médios reais efetivamente recebidos por posição na ocupação

(Em R\$ de agosto de 2011)

Período	Setor privado			Setor público	Conta-própria	Total
	Com carteira	Sem carteira	Total			
2003	1.358,13	805,33	1.202,27	1.941,18	985,27	1.297,07
2004	1.362,79	813,11	1.204,14	1.919,45	999,29	1.299,11
2005	1.360,02	851,25	1.218,70	2.013,55	1.031,85	1.329,99
2006	1.417,37	877,54	1.276,80	2.155,50	1.070,40	1.388,68
2007	1.440,98	932,69	1.317,89	2.300,20	1.136,95	1.437,91
2008	1.468,95	933,81	1.346,82	2.397,49	1.199,53	1.494,21
2009	1.487,06	983,97	1.377,52	2.498,27	1.236,81	1.529,83
2010	1.514,13	1.100,29	1.430,02	2.602,33	1.290,17	1.597,68
Jan.-ago./2010	1.455,19	1.069,31	1.375,57	2.467,31	1.256,40	1.540,63
2011						
Janeiro	1.471,43	1.093,08	1.400,11	2.549,78	1.356,99	1.583,90
Fevereiro	1.471,89	1.151,73	1.411,09	2.620,12	1.328,04	1.586,79
Março	1.469,95	1.147,16	1.408,77	2.568,44	1.293,49	1.560,02
Abril	1.476,34	1.143,29	1.412,97	2.572,13	1.311,55	1.588,30
Maiο	1.473,08	1.174,99	1.417,45	2.533,97	1.284,94	1.580,71
Junho	1.490,13	1.262,22	1.447,94	2.574,80	1.293,61	1.612,57
Julho	1.475,46	1.181,72	1.422,15	2.567,31	1.352,47	1.621,17
Agosto	1.481,51	1.122,99	1.416,70	2.465,34	1.323,96	1.598,98
Jan.-ago./2011	1.476,22	1.159,65	1.417,15	2.556,49	1.318,13	1.591,55

Fonte: PME/IBGE.

VI. RENDIMENTOS

TABELA VI.5

Salário mínimo real

(Em R\$ de setembro de 2011)

Período	SMR
2003	150,59
2004	176,10
2005	210,80
2006	256,16
2007	294,29
2008	344,54
2009	407,52
2010	473,99
Jan.-set./2010	470,67
2011	
Janeiro	521,06
Fevereiro	523,87
Março	532,21
Abril	536,05
Maio	539,10
Junho	540,29
Julho	540,29
Agosto	542,56
Setembro	545,00
Jan.-set./2011	535,60

Fonte: PME/IBGE.

VII. INFORMALIDADE

TABELA VII.1

Participação dos empregados sem carteira assinada na ocupação total por região metropolitana

(Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	PME/IBGE	CT	Total
2003	24,6	22,0	21,4	20,5	23,1	18,6	21,9	17,1	21,6
2004	23,9	21,2	22,2	20,7	24,4	19,0	22,5	17,8	22,2
2005	23,5	22,4	20,8	20,4	24,3	19,1	22,3	16,3	22,0
2006	23,6	22,8	20,4	19,6	23,2	18,9	21,7	14,9	21,2
2007	22,2	21,9	20,7	18,6	21,9	18,8	20,7	15,0	20,4
2008	19,8	22,0	19,4	18,2	20,4	18,4	19,7	16,8	19,5
2009	17,9	20,0	18,2	17,9	20,1	17,0	19,0	14,6	18,7
2010	18,3	19,4	18,0	17,3	18,4	16,2	18,0	13,5	17,7
Jan.-set./2010	18,4	19,4	18,1	17,5	18,7	16,1	18,2	13,8	17,9
2011									
Janeiro	18,3	17,8	16,4	17,0	17,9	15,1	17,3	11,3	16,9
Fevereiro	17,5	18,3	15,7	16,1	17,3	15,3	16,8	12,1	16,5
Março	17,7	18,4	15,7	16,4	17,4	15,7	16,9	12,4	16,6
Abril	17,3	18,1	16,5	16,3	17,7	16,0	17,1	12,5	16,8
Maio	18,7	18,2	17,2	16,3	17,5	16,4	17,2	12,5	16,9
Junho	18,2	18,2	16,9	16,5	17,0	16,8	17,0	13,0	16,7
Julho	19,5	18,0	16,6	15,7	16,9	15,5	16,7	12,8	16,5
Agosto	18,7	16,4	15,9	15,6	17,0	15,3	16,5	11,7	16,2
Setembro	19,2	16,3	16,7	16,0	16,4	15,6	16,5	12,3	16,2
Jan.-set./2011	18,3	17,7	16,4	16,2	17,2	15,7	16,9	12,3	16,6

Fontes: PME/IBGE e PME/lpades.

TABELA VII.2

Participação dos empregados por conta própria na ocupação total por região metropolitana

(Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	PME/IBGE	CT	Total
2003	24,1	22,4	19,4	22,6	17,5	19,5	20,0	20,6	20,1
2004	24,2	24,5	19,0	23,3	17,9	18,7	20,3	19,5	20,2
2005	22,6	23,1	18,6	23,2	16,5	17,8	19,4	19,5	20,2
2006	22,0	22,5	18,2	23,1	16,1	18,7	19,2	19,5	20,2
2007	21,2	22,7	17,8	22,8	17,2	18,2	19,4	19,8	19,4
2008	22,8	21,3	16,7	22,3	16,7	17,3	18,8	18,1	18,8
2009	23,3	21,4	16,6	22,4	16,4	17,7	18,8	19,1	18,8
2010	21,5	21,6	15,9	21,6	16,4	17,4	18,4	17,8	18,4
Jan.-set./2010	21,8	21,9	16,0	21,5	16,4	17,4	18,4	17,9	18,5
2011									
Janeiro	19,9	20,8	16,2	21,6	16,2	17,2	18,2	17,7	18,2
Fevereiro	20,9	20,5	16,5	22,4	16,0	16,4	18,3	17,8	18,3
Março	20,1	21,1	16,4	21,7	15,7	15,8	17,9	18,2	18,0
Abril	21,4	21,3	17,0	21,1	15,8	15,4	18,0	16,9	17,9
Maio	20,0	19,6	16,9	21,4	16,4	15,8	18,1	17,0	18,0
Junho	19,2	19,8	16,6	20,9	16,2	15,8	17,8	17,1	17,8
Julho	19,7	19,5	16,5	20,8	15,9	16,6	17,7	17,6	17,7
Agosto	19,4	19,9	16,3	21,1	16,1	16,1	17,8	18,0	17,9
Setembro	19,6	19,7	15,8	20,7	15,9	15,3	17,5	17,5	17,5
Jan.-set./2011	20,0	20,2	16,5	21,3	16,0	16,0	17,9	17,5	17,9

Fontes: PME/IBGE e PME/lpades.

TABELA VII.3

Diferencial de rendimentos efetivamente recebidos pelos empregados do setor privado com e sem carteira assinada, por região metropolitana

(Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	PME/IBGE	CT	Total
2003	84,7	96,6	62,0	59,9	73,6	51,3	68,5	47,6	67,0
2004	74,2	91,8	78,8	54,6	74,9	48,4	67,5	51,8	66,4
2005	79,8	83,5	71,3	50,0	63,1	51,4	59,6	46,1	58,7
2006	91,8	81,7	63,9	56,2	59,1	55,0	61,3	46,5	60,3
2007	81,2	86,3	54,8	53,5	51,3	52,6	54,2	37,5	53,0
2008	78,5	79,1	51,6	51,1	58,8	52,4	57,0	43,2	56,0
2009	81,7	63,3	48,9	53,9	50,2	47,7	50,9	49,8	50,8
2010	64,7	78,2	40,1	37,9	32,3	40,9	37,4	47,9	38,1
Jan.-ago./2010	62,2	74,0	39,3	37,8	31,2	38,6	36,2	47,3	36,8
2011									
Janeiro	65,2	71,9	39,0	26,7	32,9	40,8	34,6	18,4	33,3
Fevereiro	68,9	51,5	22,9	25,5	25,9	28,8	27,8	44,2	28,8
Março	84,9	55,4	37,3	43,1	16,9	39,0	28,1	45,6	29,2
Abril	64,3	73,4	25,0	41,4	19,2	36,4	29,1	34,9	29,5
Maiο	49,1	78,8	32,3	43,8	11,9	35,0	25,4	39,9	26,3
Junho	33,8	68,8	16,3	15,8	10,7	45,3	18,1	53,7	20,0
Julho	50,6	48,8	18,2	18,0	23,4	34,9	24,9	43,3	26,0
Agosto	42,2	79,9	24,9	38,0	24,9	32,6	31,9	30,5	31,8
Jan.-ago./2011	57,4	66,1	27,0	31,5	20,7	36,6	27,5	38,8	28,1

Fontes: PME/IBGE e PME/lpades.

TABELA VII.4

Diferencial de rendimentos efetivamente recebidos pelos empregados do setor privado com carteira assinada e os trabalhadores por conta própria, por região metropolitana

(Em %)

Período	RE	SA	BH	RJ	SP	PA	PME/IBGE	CT	Total
2003	62,5	63,7	18,4	35,3	34,8	8,3	37,8	8,9	35,6
2004	49,9	57,4	19,6	29,7	34,8	13,7	36,3	10,5	34,4
2005	42,3	54,2	19,4	25,0	29,5	11,4	31,7	-0,6	29,1
2006	54,3	58,1	13,8	27,7	31,4	1,6	32,3	-3,1	29,3
2007	44,8	61,3	12,9	22,0	24,8	5,0	26,6	0,8	24,5
2008	46,9	58,5	10,2	16,9	19,3	6,3	22,3	3,1	20,8
2009	59,5	46,8	8,9	24,0	11,6	0,3	20,1	0,9	18,5
2010	50,3	48,8	6,0	23,5	8,5	-7,1	16,9	0,1	15,6
Jan.-ago./2010	43,4	48,2	3,4	22,2	8,4	-6,7	15,9	-1,7	14,4
2011									
Janeiro	45,5	37,8	3,2	9,5	2,1	-8,6	8,4	-11,2	6,8
Fevereiro	35,7	31,7	5,4	14,5	4,2	-6,8	10,8	-14,9	8,5
Março	46,6	39,3	-0,6	25,8	4,9	-12,9	13,6	-3,1	12,3
Abril	40,1	40,3	-1,7	21,8	6,3	-8,8	12,6	-0,4	11,6
Maiο	41,3	32,9	1,3	16,7	12,9	-7,6	14,6	-11,1	12,4
Junho	47,3	42,8	5,0	14,8	13,3	-12,1	15,2	-9,5	13,1
Julho	43,0	44,2	-2,5	11,2	4,0	-9,8	9,1	-11,4	7,4
Agosto	34,8	23,0	-3,4	17,2	8,8	-8,6	11,9	-14,6	9,5
Jan.-ago./2011	41,8	36,5	0,8	16,5	7,0	-9,4	12,0	-9,5	10,2

Fontes: PME/IBGE e PME/lpades.

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão

Andrea Bossle de Abreu

Revisão

Eliezer Moreira

Elisabete de Carvalho Soares

Fabiana da Silva Matos

Lucia Duarte Moreira

Luciana Nogueira Duarte

Míriam Nunes da Fonseca

Editoração

Roberto das Chagas Campos

Aeromilson Mesquita

Aline Cristine Torres da Silva Martins

Carlos Henrique Santos Vianna

Maria Hosana Carneiro Cunha

Livraria

SBS - Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES - Térreo

70076-900 - Brasília - DF

Tel.: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Missão do Ipea

Produzir, articular e disseminar conhecimento para aperfeiçoar as políticas públicas e contribuir para o planejamento do desenvolvimento brasileiro.

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

SAE
SECRETARIA DE ASSUNTOS ESTRATÉGICOS
PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

Ministério do
Trabalho e Emprego

Ministério da
Integração Nacional

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA

