

ANO 7 - JUNHO DE 2002

MERCADO DE TRABALHO

conjuntura e análise

19

ipea

Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

MTE

MINISTÉRIO DO
TRABALHO E EMPREGO

MERCADO DE TRABALHO

conjuntura e análise nº19

APRESENTAÇÃO	01
OPINIÃO DOS ATORES	03
<i>Microcrédito, ocupação e renda</i> Sérgio Moreira	05
<i>Do microcrédito às microfinanças</i> Monica Valente	09
<i>Microcrédito</i> Tânia Machado	11
<i>Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social</i> Rita Valente	15
<i>Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda</i> Rogério Nagamine Costanzi	21
<i>Você tem sede de quê?: microcrédito e garantias</i> Marcelo Neri	27
ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO	31
NOTAS TÉCNICAS	41
<i>Microcrédito: alternativas em evidência no país</i> Luis Henrique Paiva e Marcelo Galiza	43
<i>A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001</i> Lauro Ramos	51
<i>Uma sugestão de deflatores para rendas obtidas a partir de algumas pesquisas domiciliares do IBGE</i> Carlos Henrique Corseuil e Miguel N. Foguel	57
ANEXO ESTATÍSTICO	65

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO

MINISTRO
Francisco Dornelles

SECRETÁRIO EXECUTIVO
Paulo Jobim Filho

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 do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, nem do Ministério do Trabalho e Emprego.

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

AGRADECIMENTOS

Ao Ministério do Trabalho e Emprego, ao IBGE, à Fundação SEADE, ao DIEESE e à PUC/RJ por cederem os dados necessários à elaboração deste boletim.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO

MINISTRO
Guilherme Gomes Dias

SECRETÁRIO EXECUTIVO
Simão Cirineu Dias

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, 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
Roberto Borges Martins

CHEFE DE GABINETE
Luís Fernando de Lara Resende

DIRETOR DE ESTUDOS MACROECONÔMICOS
Eustáquio José Reis

DIRETOR DE ESTUDOS REGIONAIS E URBANOS
Gustavo Maia Gomes

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS
Hubmaier Cantuária Santiago

DIRETOR DE ESTUDOS SETORIAIS
Luís Fernando Tironi

DIRETOR DE COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO
Murilo Lôbo

DIRETOR DE ESTUDOS SOCIAIS
Ricardo Paes de Barros

COORDENADOR GERAL DO PROJETO MTE/IPEA
Ricardo Paes de Barros

CORPO EDITORIAL

EDITOR RESPONSÁVEL
Lauro Ramos (DISOC/IPEA)

EDITOR ASSISTENTE
Luiz Eduardo Parreiras (DISOC/IPEA)

EQUIPE
Marcelo Brito - Economista (DISOC/IPEA)
*Márcia Pessanha - Assistente de Pesquisa**
*Raphael Soares - Programador SAS**

**Bolsista*

Os principais indicadores do mercado de trabalho nos primeiros cinco meses de 2002 mostram uma situação indefinida, já que o nível de ocupação nas seis maiores regiões metropolitanas vem mostrando um crescimento que se pode considerar satisfatório, da ordem de 1,5%, na média, em comparação com janeiro-maio do ano passado, e, por outro lado, a taxa de desemprego tem apresentado uma tendência ascendente, fruto de um aumento da oferta de trabalho maior que aquele exibido pela ocupação.

Como poderá ser apreciado na seção Análise do Mercado de Trabalho, essa maior variação da população economicamente ativa é, por sua vez, um produto da recuperação da taxa de participação, já que esta tinha ficado, em dezembro passado, pela primeira vez na história da PME/IBGE, abaixo de 56%. Quanto aos rendimentos médios reais, a ligeira reação de abril poderia gerar uma expectativa de início de reversão de seu processo de queda, mas as turbulências do cenário externo não autorizam, contudo, a sustentação dessa hipótese.

Em paralelo às principais determinações que os condicionantes macroeconômicos colocam para a evolução do mercado de trabalho, outras variáveis, de uma natureza bastante distinta, também podem provocar impactos consideráveis. Uma delas, de importância crescente na vida de muitos trabalhadores, é o microcrédito (ou, de forma mais ampla, as microfinanças), cuja institu-

cionalidade e formas de operação ainda são relativamente incipientes no Brasil. Nesse sentido, este número do boletim *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise* traz na seção Opinião dos Atores um panorama bastante amplo de visões sobre a realidade atual e as perspectivas desse segmento de apoio financeiro aos esforços de geração de trabalho e renda: Marcelo Neri, da FGV, Tânia Machado, do Centro Cape, Rita Valente, do Banco do Nordeste, Sérgio Moreira, do Sebrae, Monica Valente, da CUT, e Rogério Nagamine, do MTE, produzem, de certa forma, um diálogo altamente estimulante sobre as alternativas que se apresentam para o avanço dessa modalidade de financiamento dos trabalhadores e micro ou nanoempreendedores.

A primeira Nota Técnica reforça o debate sobre microfinanças, com Luis Henrique Paiva e Marcelo Galiza, ambos do MTE, contrastando três experiências em que tanto a focalização do público como a forma de operar são distintas. Na segunda, Lauro Ramos, do IPEA, investiga o fenômeno da informalização do trabalho assalariado na década de 1990 e a mudança que houve nos últimos anos, analisando os processos que se verificaram no interior dos principais setores econômicos e, a partir daí, o impacto do efeito composição no resultado do conjunto. Finalmente, a terceira nota é uma contribuição de Carlos Henrique Corseuil e Miguel Foguel, ambos do IPEA, relativa à utilização de deflatores para o cálculo dos rendimentos reais nas pesquisas domiciliares do IBGE.

<i>Microcrédito, ocupação e renda</i>	05
Sérgio Moreira	
<i>Do microcrédito às microfinanças</i>	09
Monica Valente	
<i>Microcrédito</i>	11
Tânia Machado	
<i>Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social</i>	15
Rita Valente	
<i>Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda</i>	21
Rogério Nagamine Costanzi	
<i>Você tem sede de quê?: microcrédito e garantias</i>	27
Marcelo Neri	

Microcrédito, ocupação e renda

Sérgio Moreira*

A obtenção de crédito é um dos maiores problemas da pequena produção, ao lado do excesso de burocracia e de impostos e das dificuldades de acesso à tecnologia e ao conhecimento. Como os sem-terra e os sem-teto, existe no país uma outra categoria de excluídos, numerosíssima — os sem-banco. Estima-se que cheguem a 13 milhões de pessoas. Nada menos do que 95% dos pequenos empreendimentos estão fora dos empréstimos bancários.

No Brasil, banco não opera com o pequeno. Se o empreendedor é um grande empresário, fala com o presidente e até com o dono do banco. Se é um empresário de pequeno porte, muitas vezes nem o gerente o recebe. Para se ter uma idéia da pouca participação do sistema bancário no processo de desenvolvimento do país, é bastante lembrar que menos de 30% do PIB estão alavancados no crédito. Na Coreia do Sul, as operações de crédito equivalem a quase 75% do PIB, relação que é de 115% na Tailândia e de 116% no Japão.

A Microcredit Summit, Conferência Global sobre Microcrédito, em sua reunião anual de 1997, em Washington, elegeu o microcrédito como elemento essencial na geração de ocupação e renda nas comunidades carentes e fator relevante na construção de um desenvolvimento mais justo e sustentável no mundo. Seu plano de ação, avaliado anualmente, fixou como meta fornecer microcrédito a 100 milhões de famílias de baixa renda até 2005.

Em números redondos, a pequena produção representa no Brasil mais de 20 milhões

de unidades, envolvendo cerca de 60 milhões de pessoas. É fundamental, portanto, fazer chegar o crédito à pequena produção. Permitem-se, dessa forma, a sustentabilidade e a evolução do segmento e, em consequência, a geração de ocupação e renda. O microcrédito é uma alternativa viável à indisponibilidade do crédito tradicional para as micro e pequena empresas.

Pujante em países como Bolívia, Índia, Bangladesh (que, lembremos, tem a maior instituição de microcrédito do mundo, o Grameen Bank), o setor ainda engatinha no Brasil. Há menos de dois anos era uma atividade exercitada à margem da lei, por não estar regulamentada. Somente em 1999 foi editada a conhecida Lei do Terceiro Setor (Lei 9.790/99), resultado do esforço de um grupo de trabalho composto por dezenas de organizações e articulado pelo Conselho da Comunidade Solidária. Com a referida lei, as organizações sem fins lucrativos podem ser reconhecidas pelo Ministério da Justiça como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), deixando de submeter-se à Lei da Usura pela prática de financiamentos aos pequenos empreendimentos. A Lei 10.194, promulgada ano passado, autorizou a constituição das sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM), empresas de capital privado controladas pelo Banco Central.

Até por ser recente a atividade do microcrédito no país, o número de instituições é reduzido, com predomínio de ONGs. O maior

* Diretor-presidente do Sebrae.

número das operações aos pequenos empreendimentos, entretanto, resulta de iniciativas ligadas ao poder público ou a entidades ligadas a ele, a exemplo dos Bancos do Povo Estaduais e CrediAmigo, do Banco do Nordeste, com mais de 100 mil clientes ativos e beneficiando mais de 720 mil (dados de maio de 2002), além dos créditos concedidos pelos programas do governo federal, através do Programa de Apoio à Agricultura Familiar (Pronaf) — coordenado pelo Ministério da Reforma Agrária — e Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger), sob a responsabilidade do Ministério do Trabalho e Emprego.

Os índices de produtividade do setor de microcrédito são baixos e é baixa também a participação do capital privado. As poucas instituições existentes têm foco nos grandes centros urbanos e preferem emprestar a empreendimentos já instalados.

Há outros desafios a superar: as comunidades estão pouco organizadas para tratar com o microcrédito, e praticamente inexistem, por enquanto, lideranças no setor. Há escassez de recursos, sobretudo nas instituições iniciantes, e pouca divulgação do microcrédito junto a investidores privados como oportunidade de negócio. Trata-se, a propósito, de negócio rentável, pela baixa inadimplência, por ter mercado e metodologia exaustivamente testada mundo afora.

No Brasil, persistem, ainda, baixa qualificação profissional na gestão, custos elevados de operação e pouco conhecimento das necessidades e do perfil da clientela em potencial. É reduzida a oferta de mão-de-obra especializada no mercado.

Para tentar mudar esse quadro, o Sebrae está operando um programa de fomento ao microcrédito. Acabamos de selecionar, por edital, entre 98 propostas, os primeiros 38 projetos de instituições de microcrédito que terão nosso apoio técnico e financeiro e 87 organizações que irão ter apoio técnico. Aquelas que terão apoio financeiro receberão recursos para investimentos fixos e para cobertura dos custos operacionais durante o período de pré-sustentabilidade das organizações beneficiadas. Estas também rece-

berão recursos, a título de empréstimo, até o limite de R\$ 300 mil. É condição do apoio financeiro do Sebrae a condição de Oscip. As instituições que receberão capacitação e assistência técnica abrangem, além das Oscips, ONGs e SCMs.

Embora o Sebrae não seja organismo financeiro, obteve autorização legal exclusivamente para formação de carteiras em instituições de microcrédito na forma de empréstimo, com prazo de oito anos, três de carência e encargos da TJLP. Será com este reforço na carteira que as instituições irão financiar seus clientes. No apoio técnico, oferecemos, entre outros serviços, capacitação gerencial, gestão, pesquisas de mercado, consultoria, elaboração de plano de negócios. Nesses casos, o Sebrae irá custear, a fundo perdido, 75% do valor do projeto, com 25% de contrapartida do proponente ou de outros parceiros.

Em resumo, o Programa Sebrae de Apoio ao Microcrédito objetiva ajudar na construção de um marco legal, dar apoio ao desenvolvimento técnico e institucional do segmento, oferecer ferramentas e sistemas de gestão operacional e estratégica. Quer, igualmente, capacitar lideranças e formar profissionais e também capacitar o tomador, que é a pequena produção.

O BNDES, através do Programa de Crédito Produtivo Popular, disponibiliza a organizações de microcrédito recursos a título de financiamento para a formação da carteira de operações, até o limite de R\$ 3 milhões por instituição.

Por melhores que sejam os propósitos do Sebrae, é óbvio que, sozinho, não pode disseminar e institucionalizar o microcrédito no país. Longe de nós tal veleidade. É imprescindível o papel do Estado como indutor — e aí me refiro especialmente aos governos estaduais e às prefeituras.

A ação do Estado deve ter como focos: a) o microcrédito como instrumento de maior alcance às comunidades mais carentes; b) as organizações de microcrédito como alternativa viável para as iniciativas das comunidades diante das dificuldades de acesso ao crédito tradicional; c) maior capacidade do

microcrédito na geração de ocupação e renda; e *d*) tratamento do microcrédito não como política compensatória, mas de integração de empreendimentos populares de pequeno porte no processo de desenvolvimento, dentro de uma ótica de inclusão econômica e social.

É salutar ainda ter o Estado como agente financiador das organizações de microcrédito, isto é, fornecendo *funding*, e como parceiro na constituição e desenvolvimento dessas organizações. Prefeituras e governos estaduais podem ser agentes de incentivo à independência, ao profissionalismo e à auto-sustentabilidade das instituições de microcrédito.

Temos a convicção de que, universalizando o microcrédito no país, estaremos todos, governos, Sebrae, ONGs, confederações, sindicatos, associações comunitárias, a sociedade civil, enfim, contribuindo fortemente para a cidadania econômica da pequena produção e, dessa forma, para um Brasil mais feliz e menos desigual.

Do microcrédito às microfinanças

Monica Valente*

A política pública de financiamento aos pobres no Brasil é focada no microcrédito: financiamento da produção autônoma, nas formas de investimento e capital de giro. Todos os programas apoiados pelo BNDES e regulados pelo Banco Central são explícitos quanto a isso, presos ao paradigma do crédito produtivo popular.

Em Bangladesh vi uma diferença sutil, mas fundamental: lá o que é “produtivo” tem um sentido diferente. Numa grande enchente, foram remédios. Para algumas famílias, é a educação universitária das filhas. Para outras, é obter condições de sobrevivência nas emergências. Claro, também (e principalmente) se financiam equipamentos, investimentos e capital de giro.

Esse detalhe revela duas concepções bem distintas do papel do crédito aos pobres. Aqui no Brasil os programas públicos tendem a ver o crédito como uma alternativa para os mais pobres consolidarem suas iniciativas de trabalho, em geral pequenos empreendimentos autônomos. Isso aponta a falência das políticas destinadas a regular o mercado de trabalho, de um lado, e de outro uma visão romântica que os mais pobres poderão melhorar de vida pelo seu esforço e dedicação, se tiverem acesso a capital para a produção.

Em Bangladesh creio ter entendido algo muito diferente. Não se pretende que o crédito seja apenas uma ferramenta de apoio aos negócios produtivos, mas um elemento para o desenvolvimento da vida dos cidadãos. É claro que o foco é o desenvolvimen-

to de atividades econômicas que possam trazer o progresso às comunidades. Mas o crédito é entendido como um direito, algo a que todas as pessoas devem ter acesso, mesmo que seja para pagar um tratamento de saúde. Trata-se de superar o quadro de exclusão dos pobres do mercado financeiro, sem a pretensão de exaustivamente “ensinar” as pessoas como gastar o seu dinheiro produtivamente para atingir o progresso. Chamou-me a atenção que o Grameen Bank estimula decididamente seus clientes a poupar para pagar os empréstimos, estabelecendo a disciplina financeira como um valor, inclusive para a aposentadoria, visto que lá não há um sistema previdenciário universal. Esse me parece um caminho bem adequado para a realidade daquele país e muito inspirador para o Brasil.

Portanto, microcrédito é o que se pratica no Brasil. Microfinanças é o que deveríamos estar fazendo, visando superar a exclusão dos mais pobres do mercado financeiro nacional. Temos um dos sistemas financeiros mais sofisticados do mundo, tanto em produtos quanto em tecnologia — e está aí o SPB para comprovar. Mas apenas 20 milhões de pessoas têm conta em banco!

Numa sociedade complexa como a brasileira, com uma estrutura produtiva sofisticada, industrializada, não vamos superar a pobreza apenas apostando que os pobres vão desenvolver seus próprios negócios. Temos aqui cadeias produtivas muito articuladas e desenvolvidas, com pouco espaço para a

*Vice-presidente da CUT.

produção doméstica. Mas possuímos um enorme espaço para expandir o mercado financeiro aos mais pobres, integrando-os à ordem econômica. Parte deles poderá, sem dúvida, desenvolver atividades produtivas de pequeno porte, voltadas para sua manutenção e de suas famílias. Os demais, com acesso ao mercado financeiro, poderão poupar, armazenar para o futuro e regular seu dia-a-dia da forma mais adequada.

Uma política de microfinanças deveria estar focada no acesso dos mais pobres ao sistema financeiro, principalmente ao crédito. É uma mudança de paradigma no Brasil, mas nossa sociedade só tem a ganhar.

Microcrédito

Tânia Machado*

O que é realmente microcrédito?

Dizem por aí que é “dar a oportunidade de acesso ao crédito àquelas pessoas que não têm acesso ao sistema bancário formal”.

Entretanto, a grande maioria das instituições que hoje atuam como microcrédito utiliza recursos, ou oriundos do sistema bancário formal, ou oriundos, como mandatários, de recursos disponibilizados via BNDES ou bancos de desenvolvimento locais.

Quando utilizamos esses recursos, temos também de seguir as mesmas regras que os bancos formais são obrigados, ou seja, temos de verificar ficha cadastral, pedir fiador e confirmar se a utilização dos recursos foi feita dentro do objetivo proposto. A única diferença é que o “risco do crédito” é analisado de forma mais amena do que num banco formal, pois a comprovação de renda muitas vezes é feita fora dos padrões bancários — via documentos.

Com isso, o custo do empréstimo no microcrédito aumenta consideravelmente, elevando conseqüentemente o interesse por créditos médios cada vez maiores, por parte das instituições de microcrédito que atuam hoje no Brasil.

Agora, quando no fundo penso na palavra microcrédito, lembro-me de quando o Banco do Povo iniciou suas atividades lá pelo ano de 1997, ainda como um departamento do Instituto Centro Cape, e com um capital de R\$ 30 mil, conseguimos levar mais de R\$ 800 mil em créditos para 1.800 pessoas,

com valores iniciais de R\$ 50 a R\$ 200. Fomos na época duramente criticados pois diziam “que crédito de R\$ 50 não gera melhora e nem auto-emprego para ninguém”. Entretanto, insistimos na idéia e foram dezenas de casos de sucesso em que as pessoas com um capital inicial de R\$ 50 ou R\$ 100 iniciava realmente um “negócio”. Era a manicure que podia comprar esmalte e alicate, era a passadeira que comprou seu próprio ferro e passou a trabalhar em casa, retomando o controle da família, era o empreendedor que comprou quatro garrafas térmicas e soldou um engradado na sua bicicleta e vendia café nas construções civis às 5 horas da manhã. O pagamento era dentro da realidade de cada um: você recebe por semana? Então pague por semana. Você recebe por mês: então pague por mês. Você recebe quinzenalmente: então pague quinzenalmente.

Isto sim era microcrédito, que acabamos tendo de deixar de lado quando formalizamos a instituição e passamos a operar com os recursos oriundos dos bancos de desenvolvimento.

Agora, estamos nos preparando para retomar esse tipo de crédito, pois já conseguimos recuperar todo o capital próprio que tínhamos colocado inicialmente para criar a Oscip de microcrédito e com o nosso capital não precisamos seguir as mesmas regras bancárias.

* Presidente do Instituto Centro Cape, diretora do Banco do Povo – Minas Gerais, associada ao Banco do Empreendedor – Maranhão.
ccape@centrocape.org.br

No nosso Banco do Povo temos dois *slogans*:

1) Nós não damos crédito, promovemos o desenvolvimento, mesmo que para isso tenhamos de financiar o cliente.

2) O atraso ou inadimplência de um cliente não é problema dele e sim problema nosso, pois fomos coniventes e parceiros no momento da liberação e temos de estar juntos na solução.

No nosso trabalho, somos todo o tempo parceiro dos clientes. O que menos interessa é o seu passado, pensamos sempre no seu futuro. Isso para nós é muito forte. Quando tivemos a oportunidade de estar com o Yunus, idealizador e criador do Grameen, ele falou uma frase que endossa esse nosso conceito. Ele disse: “Quando duas crianças nascem, no momento do nascimento elas são absolutamente iguais, são as oportunidades da vida que fazem estas pessoas se distanciarem tanto.”

Sendo assim, buscamos sempre junto ao cliente o seu futuro, como se este fosse o seu momento de nascimento e estamos juntos na construção de seu amanhã.

Esse é o papel do agente, quando sai em visita ao cliente. Ele tem de “sentir” junto ao cliente qual é a sua expectativa e muitas vezes fazer com que ele veja a sua realidade e demonstrar que uma escada se constrói degrau por degrau e se ele tentar atingir os degraus de cima antes de passar pelos de baixo, possivelmente vai cair. Não é assim com uma criança? Primeiro ela senta, depois engatinha, aprende a caminhar para depois correr.

Agora, sabemos muito bem que ninguém cresce sem informação, dessa forma o treinamento para ter acesso ao crédito é obrigatório. É importante ressaltar que ele não é seletivo. Quando o cliente é encaminhado ao treinamento seu crédito já está aprovado, mas achamos que temos de lhe dar a oportunidade de repensar a sua decisão. O resultado é que quase 30% dos participantes dos treinamentos ou mudam o foco, ou alteram o valor, ou adiam, ou desistem do

crédito, aprendendo que aquele não era o momento correto para buscar os recursos.

Agora, depois do crédito liberado o cliente não passa a ser uma estatística, ele passa a ser um parceiro, onde todo o tempo estamos ao seu lado, ajudando e torcendo para que tudo dê certo. Os agentes de crédito se não visitam, dão pelo menos um telefonema para o seu cliente para ver “como andam as coisas”. E isso não é uma visita fiscalizadora, mas uma visita de apoio. O cliente sabe que pode contar conosco em qualquer situação que lhe ocorrer, inclusive as de caráter pessoal que interferem diretamente num pequeno negócio.

Um bom exemplo foi na crise de energia no ano passado, quando nos reunimos com todos aqueles que dependiam de energia para tocar o seu negócio e num trabalho de mutirão, enviamos eletricitistas às suas casas para ver se não estava havendo perda de energia. Renegociamos com a Cemig cotas para aqueles que iniciaram seus negócios há menos de um ano, evitando assim o pagamento de multas, numa atitude preventiva a alguma ação que pudesse prejudicar os empreendimentos.

Nosso crescimento tem sido lento do ponto de vista de algumas instituições de fomento, mas para nós está no ritmo correto, junto com o empreendedor e cliente.

Agora estamos ampliando nossas fronteiras e implantando postos avançados do Banco do Povo no interior de Minas e lançando o Banco do Povo Itinerante, que é um ônibus adaptado como escritório para atender a pequenas comunidades que não comportam nem um posto avançado.

Temos um sonho que é de ver milhares de microinstituições de microcrédito espalhadas pelo país, mas para que isso aconteça temos de derrubar algumas barreiras.

A primeira delas seria junto ao próprio governo, pois só existe recurso disponível para aquelas instituições que já têm algum recurso (pode parecer meio incoerente, mas é assim mesmo). Com isso, são poucos os que

conseguem o capital inicial para que possam futuramente almejar recursos dos bancos de desenvolvimento.

Outra questão é o treinamento do corpo técnico, pois este precisa estar bem preparado e entendendo que crédito é coisa muito séria, de respeito de ambos os lados: de quem toma o crédito e de quem faz o empréstimo. Isso em parte está sendo resolvido com o programa que será lançado ainda este ano pelo Ministério do Trabalho e Emprego em parceria com a Fundação Banco do Brasil, disponibilizando manuais e *softwares* auto-aplicáveis que apoiarão essas instituições.

Sei que para o terceiro setor, ao qual pertencço, as soluções são bem simples e desburocratizadas. Sendo assim, fico pensando por que o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) não busca uma saída para esse assunto.

Fazendo um parâmetro entre as ações hoje do FAT e o microcrédito, podemos pensar:

- a) quando o FAT proporciona o treinamento para a criação de uma associação ou cooperativa de artesão, poderia, da mesma forma, proporcionar o treinamento para a criação de uma Oscip de microcrédito;
- b) quando o FAT proporciona a capacitação do corpo de dirigentes de uma cooperativa, poderia proporcionar, da mesma forma, a capacitação dos agentes e dirigentes de uma instituição de microfinanças;
- c) quando o FAT financia equipamentos, reforma e construção de imóveis de uma associação ou cooperativa que futuramente gerará renda para a auto-sustentabilidade da entidade, poderia, da mesma forma, proporcionar o “equipamento” da instituição de microfinanças recém-criada, na forma de capital para iniciação de suas atividades; e
- d) se o “negócio” de uma cooperativa de produtores é ter equipamentos adequados para uso de seus cooperados, o “negócio” de uma Oscip de microfinanças é ter capital para emprestar.

E não estamos falando de milhões. Lembrem-se do modelo inicial do Banco do Povo, o que fizemos com um capital de R\$ 30 mil!

O FAT tem feito um trabalho maravilhoso pelo país, no treinamento de milhares de pessoas em dezenas de ofícios. Mas sabemos muito bem que não existem empregos para todos e essas pessoas não têm recursos para a compra de um ferramental básico ou mesmo de uma matéria-prima. Acabam muitas vezes se frustrando por tão pouco para nós, mas um valor inatingível para eles?

Estou sendo simplista demais, ou é possível para o Codefat pensar no assunto?

Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social

Rita Valente*

1. Introdução

A experiência do Banco do Nordeste com o programa de crédito popular CrediAmigo, implementado em parceria com o governo federal, tem revelado que é possível prestar serviços financeiros ao segmento micro-empresarial de forma sustentável, independentemente de subsídios.

Operacionalizado a partir de abril de 1998, inicialmente com cinco agências-piloto, o CrediAmigo alcançou, até maio de 2002, expressiva marca de 721 mil empréstimos concedidos, beneficiando pessoas de baixa renda com recursos da ordem de R\$ 540 milhões, com 164 unidades de negócios e 55 postos de atendimento.

Paralelamente ao crédito, foram ofertadas 445,3 mil oportunidades de treinamento aos tomadores dos empréstimos, mediante a realização de 13.135 eventos de capacitação.

Os impactos alcançados a partir dos resultados do CrediAmigo consolidam sua relevância como instrumento de desenvolvimento econômico e social para o Nordeste brasileiro.

2. A criação do microcrédito no Banco do Nordeste

O Banco do Nordeste, na qualidade de principal agente financeiro de fomento na região, iniciou em 1995 um forte processo de mudança organizacional, de forma a adaptar-se e, de certo modo, antecipar-se às exigências do ambiente externo, relaciona-

das principalmente com a estabilização da moeda e com os necessários ajustes ao sistema financeiro.

As experiências bem-sucedidas dos chamados “bancos sociais”, ou entidades similares, implantadas em países como Bangladesh, Indonésia, Bolívia e Peru, que apresentam aspectos semelhantes aos da região Nordeste, levaram o Banco Mundial e o Banco do Nordeste a um processo de cooperação para implementação de um programa de desenvolvimento local integrado ao sistema de microcrédito.

A proposta baseou-se na constatação de que a atividade produtiva informal de pequeno porte, centrada no núcleo familiar e notadamente nas pequenas propriedades, não estava sendo plenamente atendida pela ação de financiamento do banco, em função principalmente das restrições da regulamentação do sistema bancário brasileiro para operações dessa natureza.

São esses os aspectos observados e que nortearam a formatação da Central de Microcrédito do Banco do Nordeste (CrediAmigo):

- o microcrédito é um negócio viável, com grande alcance social;
- a economia informal desenvolve atividades nos setores de comércio, produção e serviços;

* Coordenadora geral da Central de Microcrédito do Banco do Nordeste (CrediAmigo).

- a maior concentração se encontra nos centros urbanos;
- as organizações de microcrédito seguem um padrão de pequenas agências, localizadas próximas dos clientes, com estruturas enxutas e oferecem serviços rápidos;
- os primeiros empréstimos são de pequenos valores, crescendo gradualmente de acordo com a capacidade de absorção e pagamento;
- os prazos são relativamente curtos, adequados às atividades do tomador;
- não há mais de um crédito simultâneo para um mesmo cliente;
- o empréstimo funciona como um crédito educativo para microempresários;
- utiliza-se como garantia o aval solidário;
- a inadimplência é rigorosamente controlada, não sendo possível a prorrogação ou rolagem de dívidas;
- a pontualidade é alta, por pressões morais e pela necessidade de ter continuidade de acesso ao crédito; e
- o custo financeiro deve cobrir os custos operacionais e de captação de recursos para dar sustentabilidade ao sistema.

Após cinco meses de experiência-piloto com cinco unidades de atendimento, o CrediAmigo iniciou suas operações em abril de 1998, instalando 46 agências, totalizando 51 unidades operadoras especializadas em microcrédito, cobrindo as médias e grandes cidades do Nordeste.

A estrutura do CrediAmigo funciona de forma autônoma, do ponto de vista gerencial, do Banco do Nordeste. Os sistemas de gestão e controle funcionam isoladamente, com contabilidade própria e auditoria específica. Do ponto de vista jurídico, representa uma carteira especializada em microcrédito do Banco do Nordeste. Com estrutura própria de logística e de recursos

humanos, suas unidades de atendimento são compostas de profissionais com formação em microcrédito. O programa, subordinado diretamente à presidência do banco, tem uma coordenação executiva, na sede do banco, composta de um coordenador geral, um coordenador executivo e mais 12 profissionais, todos funcionários do banco com funções relacionadas à gestão financeira, operacional, estratégica, de risco, monitoração, informação, recursos humanos e logísticos. Para atuação nos estados, o programa conta com 16 gerências regionais e 220 unidades de atendimento nos municípios, sendo 164 agências e 56 postos de atendimento.

3. Público-alvo

Os clientes do CrediAmigo são os proprietários de microempreendimentos que atuam no setor informal da economia, como empregador e conta-própria. São pequenas unidades econômicas destinadas à produção e à comercialização de bens ou à prestação de serviços e nasceram, na sua grande maioria, da necessidade de criação de uma fonte de emprego e renda para seus proprietários, razão pela qual muitas delas não têm personalidade jurídica e se caracterizam por:

a) dispor de um mínimo de capital fixo ou não há uma separação clara entre as finanças do negócio e as da família, suas instalações são de aparência pouco sólida, temporárias ou móveis (ambulantes) e a capacitação é obtida com a experiência e o conhecimento do negócio.

b) atuar nos ramos da indústria, comércio e prestação de serviços como, por exemplo, sapatarias, carpintarias, costureiras, vendedores em mercados e bairros, mercadinhos, salões de beleza, oficinas mecânicas, borracharias e outros.

4. Características do serviço CrediAmigo

As principais características do microcrédito dizem respeito à tecnologia de funcionamento e à operacionalização, levando-se em conta:

- tratamento personalizado, com trâmites ágeis, oportunos e atendimento ao cliente no seu próprio empreendimento;

- fácil acesso ao crédito e acompanhamento empresarial integrado durante a vigência do empréstimo;

- condições de empréstimos, em termos de valor, prazo e garantias, adequadas ao tamanho do negócio, ao tipo de atividade, à necessidade de crédito e à capacidade de pagamento;

- utilização da metodologia dos “Grupos Solidários”, como garantia do retorno dos créditos, cujos membros mantêm relacionamento e interação, assumindo a garantia de que o devedor pagará o débito;

- utilização de taxa de mercado com vista a assegurar a auto-sustentabilidade do programa; e

- paralelamente ao crédito, são oferecidos serviços complementares, como capacitação técnica e gerencial do cliente, contribuindo para a sustentabilidade de seu empreendimento.

5. Política de crédito

Com base no desenvolvimento do microempreendimento e na capacidade empresarial do cliente, o processo metodológico possibilita acesso rápido ao crédito, com transcurso máximo de sete dias para liberação dos recursos, observando ainda:

a) o cliente deve participar de grupo solidário, ter no mínimo um ano de experiência na atividade, cópias do cadastro de pessoas físicas (CPF), identidade e comprovante de residência;

b) os empréstimos são rápidos, graduais, educativos e sucessivos, podendo elevar em até 50% o valor da operação anterior, de acordo com a expansão de seus negócios, atingindo o máximo de R\$ 5 mil de endividamento por cliente; e

c) a título de prêmio, o programa concede desconto de 15% dos juros, quando do pagamento da última parcela do empréstimo, pela pontualidade.

6. Produtos

Capital de giro para grupos solidários

Empréstimos para grupos de 3 a 5 integrantes. O desembolso ocorre de uma só vez, e os reembolsos são semanais, quinzenais ou mensais, sem carência, no prazo de um até seis meses, com juros de 3,5% a.m. Considerando o mecanismo da garantia solidária, o reembolso ocorre de forma integral, mediante pagamento da prestação pela totalidade do grupo. A primeira operação por cliente é de R\$ 300 para microempreendimentos de subsistência, e de R\$ 500 e R\$ 700 para os de acumulação simples e ampliada, respectivamente, podendo atingir até R\$ 4 mil por cliente no total.

Capital para investimento fixo

Destinado a clientes com pelo menos duas boas experiências no grupo solidário. Não existe valor mínimo para o primeiro crédito, podendo atingir até R\$ 3 mil. O desembolso ocorre de uma só vez, sendo os reembolsos mensais, sem carência, no prazo de 1 até 12 meses, com juros de 2,5% a.m.

Assessoria empresarial ao cliente

Integrada ao crédito, é realizada pelo assessor mediante visitas previamente programadas e sistemáticas, bem como por meio de reuniões de trabalhos, direcionada para gestão dos negócios, controles gerenciais e administrativos, comercialização, maximização de receitas, participação em rede de negócios, feiras, seminários e outros similares.

Capacitação de clientes

O Serviço de Capacitação do CrediAmigo é constituído de treinamentos em módulos, com linguagem acessível, utilizando dinâmicas e materiais especialmente formatados pelo método construtivista e abrangendo temas como diagnóstico, gerência e produção, e permeia as áreas específicas de cada

ramo de negócios, principalmente os aspectos pertinentes à gestão empresarial, gestão financeira, modernização tecnológica, comercialização, gestão ambiental e técnico-produtiva.

Sobre a gestão ambiental é dada ênfase relevante visando promover mudança de atitudes e implementação de tecnologias limpas que possibilitem aumento de produtividade e melhor aproveitamento dos recursos naturais. São priorizadas as orientações de combate às agressões ao meio ambiente, a eficiência produtiva, a segurança de trabalhadores e clientes e a aparência do local de trabalho.

7. Gestão empresarial

Planejamento e avaliação de resultados

O CrediAmigo, anualmente, elabora seu programa de ação empresarial, com envolvimento de todos os profissionais e com base nas estratégias corporativas e orientações empresariais do Banco do Nordeste, estabelecidas mediante processo de planejamento participativo.

A gestão da sustentabilidade do programa consiste na avaliação da *performance* global, mediante acompanhamento operacional das metas, ações programadas e análise de indicadores de *performance*, tais como percentual de atingimento das metas, crescimento da carteira ativa, renovação, captação de clientes novos e inadimplência, que geram ações corretivas e de redirecionamento estratégico. Mantém-se uma contabilidade gerencial independente, com resultados e avaliação anual validados pela auditoria externa.

Recursos humanos

Para dotar o CrediAmigo de um banco de talentos gerenciais e operacionais, é dedicada atenção especial ao desenvolvimento dos recursos humanos, através do recrutamento, instrumentalização e capacitação dos assessores. São, aproximadamente mil profissionais, universitários das áreas de Administração, Matemática, Contábeis e Economia ou

técnicos de cursos profissionalizantes de 2º grau, que tenham mais de 18 anos, com habilidades e atitudes de acordo com o perfil necessário para a função.

A capacitação desses profissionais dá-se por cursos teóricos desenvolvidos através de estudos de casos e dinâmicas, destacando-se a Formação na Metodologia Básica, Nivelamento Contábil Financeiro, Desenvolvimento de Liderança, Gestão do Risco de Crédito e Desenvolvimento de Habilidades e cursos práticos, através de estágio de três semanas, acompanhado em campo por assessor experiente no programa.

O CrediAmigo propicia remuneração equitativa aos seus prestadores de serviços, o que lhe permite recrutar e manter uma força de trabalho qualificada, de acordo com os níveis de responsabilidade, conhecimentos, experiência e contribuição para resultados requeridos pelo programa.

A remuneração é composta por uma parte fixa e outra variável, de acordo com a produtividade. O modelo envolve todos os colaboradores do programa e todas as agências, permitindo o acompanhamento e melhoria do desempenho em níveis individual e de equipe.

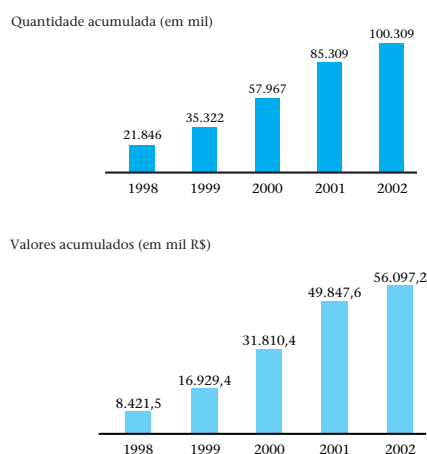
8. Resultados e perspectivas

Resultados do CrediAmigo

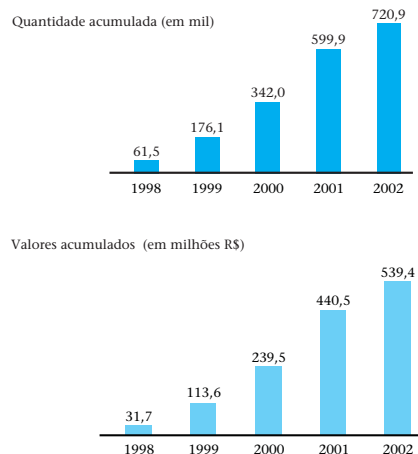
Atualmente o Programa CrediAmigo conta com recursos oriundos de parceria com o Banco Mundial que resultou em empréstimos de US\$ 50 milhões para assegurar recursos aos microempresários e garantir a ampliação do programa. Esta operação tem o aval do governo federal e tem como contrapartida recursos do banco captados no mercado e apoio da DEG - Sociedade Alemã. No momento está sendo viabilizada nova operação de empréstimo do BID garantindo mais recursos.

A sua evolução desde a implantação em 1998 até dezembro de 2001, cujas contratações e volume de recursos aplicados tiveram cres-

CARTEIRA ATIVA — MAIO/2002



CONTRATAÇÕES — MAIO/2002



cimento médio anual de 113,7% e de 140,5%, respectivamente, com valores médios de R\$ 700, levou o CrediAmigo a ser considerado como a maior carteira de microcrédito do país, com um total de 100 mil clientes, dado seu largo alcance social e a capacidade de atendimento a um crescente número de pessoas em diferentes localidades.

Desafios e perspectivas do CrediAmigo

Considerando o mercado de microfinanças no país, ainda não explorado, bem como sua importância no contexto de desenvolvimento local, o CrediAmigo desenvolveu plano de negócio para o período 2001-2004. O trabalho considerou a análise dos ambientes interno e externo, os cenários atuais e suas tendências, buscando sempre potencializar as forças, neutralizar as ameaças e transformá-las em oportunidades, para atender às necessidades desse mercado, primando pela qualidade e o retorno do crédito, definindo as macroestratégias para o período:

- atingir 25% do mercado potencial;
- crescer mais fortemente nas capitais, através de postos de atendimento e parcerias;
- desenvolver estudo para novos produtos e processos; e
- incorporar novas tecnologias de tratamento da informação e instrumentos de gestão.

Até 2003, espera-se inserir, no processo produtivo, um maior número de pessoas com acesso a crédito, bens e serviços, elevar o faturamento dos micronegócios estabelecidos para geração de renda e contribuir com o desenvolvimento regional, assegurando a melhoria da qualidade de vida do povo.

Avaliação de impacto socioeconômico

Pesquisa de avaliação de impacto, realizada em abril de 2001, em nove estados da região Nordeste, pelo Instituto de Pesquisas Sociais, Políticas e Econômicas (Ipesp), confirmada em julho de 2001 em pesquisa realizada pelo Tribunal de Contas da União quando do cumprimento do Plano de Auditoria da Secretaria de Controle Externo no Estado da Paraíba, revelou os impactos positivos do programa em relação à melhoria dos negócios e ao bem-estar dos beneficiários, além de demonstrar a satisfação do público-alvo com o programa que afirmou que os seus negócios cresceram após o CrediAmigo.

PESQUISA DO NÍVEL DE SATISFAÇÃO DO CLIENTE

Resultados de pesquisa realizada em abril de 2001 com clientes do CrediAmigo

NÍVEL DE SATISFAÇÃO DOS CLIENTES		IMPACTO NO FATURAMENTO MENSAL	
MUITO SATISFEITO E SATISFEITO	OUTRAS RESPOSTAS	ANTES	DEPOIS
93%	7%	ATÉ 1 SM	5% -
ACESSO AO CRÉDITO		+ DE 1 A 2 SM	6% 2%
		+ DE 2 A 5 SM	11% 8%
		+ DE 5 A 10 SM	20% 17%
		+ DE 10 A 20 SM	14% 21%
		+ DE 20 SM	31% 39%
ATENDIMENTO		IMPACTO NA RENDA MENSAL	
ÓTIMO E BOM	OUTRAS RESPOSTAS	ANTES	DEPOIS
96%	4%	ATÉ 1 SM	10% 1%
PRAZO PARA LIBERAÇÃO DE RECURSOS		+ DE 1 A 2 SM	13% 7%
		+ DE 2 A 5 SM	20% 20%
		+ DE 5 A 10 SM	25% 29%
		+ DE 10 A 20 SM	14% 20%
		+ DE 20 SM	12% 16%
ACESSIBILIDADE AO BANCO			
MUITO FÁCIL E FÁCIL	OUTRAS RESPOSTAS		
88%	12%		

Fonte: Ipespe.
SM: Salário mínimo.

Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda

Rogério Nagamine Costanzi*

Desde a experiência do Grameen Bank em Bangladesh, o microcrédito passou a se disseminar por vários países de todo o mundo como importante política de geração de ocupação e renda, com importantes efeitos positivos sobre a pobreza. Mas, afinal de contas, o que é microcrédito? Quais as razões que o tornam política para geração de ocupação e renda com impactos positivos sobre a pobreza? Quais as condicionantes para que as microfinanças tenham seus benefícios sociais alcançados ou mesmo maximizados? Qual tem sido e qual deveria ser o papel do Estado, ou pelo menos do Ministério do Trabalho e Emprego, na evolução do microcrédito no Brasil?

Em primeiro lugar, o microcrédito pode ser entendido como crédito para pobres ou microempreendedores de baixa renda sem acesso ao crédito formal, dado sem garantias reais, propiciando mecanismo auto-sustentável de combate à pobreza e à exclusão social. Três pontos importantes merecem ser destacados na definição: a) focalização nos pobres ou microempreendedores de baixa renda sem acesso ao crédito formal; b) forma peculiar e adequada ao público-alvo de entrega do crédito; c) mecanismo auto-sustentável de combate a pobreza e a exclusão social.

No tocante à focalização, deve ficar claro que o microcrédito não é definido pelos baixos valores dos créditos, mas, sim, o pequeno valor médio dos empréstimos concedidos deve ser, na realidade, consequência da focalização do programa em pobres ou microempreendedores de baixa renda sem

acesso ao crédito formal. Nesse sentido, microcrédito é, acima de tudo, democratização do crédito. Microfinanças é tratar o acesso ao crédito e aos demais serviços financeiros como um dos direitos fundamentais do homem.

Dados da Pesquisa Economia Informal Urbana do IBGE, de 1997, mostraram que dos cerca de 9,5 milhões de empreendedores que seriam público-alvo das microfinanças, apenas 500 mil haviam se utilizado de crédito e somente 200 mil tinham tido acesso ao crédito formal.

A forma de entrega do crédito também é fundamental no microcrédito, não apenas pela impossibilidade do público-alvo de oferecer garantias reais, como também pela combinação pouco favorável de altos custos operacionais com baixo valor dos empréstimos, que tende a resultar em elevadas taxas de juros para o tomador final.

As garantias reais criam um círculo vicioso de exclusão social e certamente impossibilitariam o acesso ao crédito por parte do público-alvo das microfinanças e, por isso, é fundamental que a entrega do empréstimo ocorra sem essa exigência ou obstáculo tradicional. Por sinal, a exigência de garan-

* Coordenador Geral de Emprego do Ministério do Trabalho e Emprego. O autor participou da II missão para Bangladesh para conhecer a experiência do Grameen Bank. Parcela expressiva da discussão apresentada neste artigo pode ser encontrada em "Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças" no *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, número 18, de fevereiro de 2002 de autoria de Alessandro Ferreira dos Passos, Luis Henrique Paiva, Marcelo Galiza e Rogério Nagamine Costanzi. O autor agradece a Alessandro Ferreira dos Passos, Luis Henrique Paiva e Marcelo Galiza as sugestões apresentadas.

tias reais não é apenas excludente do ponto de vista social como também se constitui em solução ineficiente para proteger as instituições financeiras da inadimplência de seus clientes. A troca das garantias reais pelos chamados colaterais sociais como por exemplo, o aval solidário, ou incentivos à adimplência, como o crédito progressivo, são certamente soluções mais eficientes e inteligentes de se precaver contra a inadimplência em um mundo de informação imperfeita.

Outro aspecto importante na entrega do crédito é que, diferentemente do crédito tradicional, o microcrédito precisa ser ágil e desburocratizado. Além disso, nas microfinanças não é o cliente que procura o banco, mas sim a instituição financeira que procura o cliente por meio dos agentes de crédito. Por um lado, a utilização de agentes de crédito tende a permitir maior entrosamento entre instituição financeira e cliente, mas, por outro, eleva os custos operacionais. Dessa forma, como os créditos são, em geral, de baixo valor médio, os altos custos operacionais tendem a impor elevadas taxas de juros para o tomador final. Contudo, é importante que as altas taxas de juros não dissimulem ineficiências operacionais e/ou falta de competição no mercado de microfinanças.

Portanto, conseguir desenvolver tecnologia de entrega do microcrédito que evite a exclusão social em função das garantias reais e, ao mesmo tempo, controle a inadimplência por meio de colaterais sociais e estímulos à adimplência, assim como garantir baixos custos operacionais em um esquema de entrega quase sempre intensivo em mão-de-obra são grandes desafios para as microfinanças.

Por fim, ainda na questão conceitual, é importante enfatizar a possibilidade de auto-sustentabilidade dos programas de microcrédito enquanto mecanismos de combate à pobreza e à exclusão social. As microfinanças rompem com as tradicionais ações assistencialistas que precisam de recursos a fundo perdido para combater a pobreza, muitas vezes sem impactos duradouros ou de longo prazo sobre o público-alvo. Na realidade, o microcrédito apenas democratiza as oportunidades na sociedade, mas ao im-

por a necessidade de sucesso dos empreendimentos produtivos dos beneficiados, acaba por se constituir em solução ativa e auto-sustentável de combate à pobreza. Os pobres e excluídos sociais não precisam de caridade, mas sim de oportunidade.

Depois de discutida a questão conceitual, cabe se perguntar de que forma o microcrédito funciona como mecanismo de combate à pobreza e à exclusão social e quais os cuidados no desenho do programa para garantir ou maximizar os potenciais benefícios dessa política. No tocante à primeira questão, o microcrédito permite a redução da pobreza e da exclusão social, pois aumenta a disponibilidade de ativos produtivos a disposição dos pobres e excluídos sociais. Da mesma forma que a educação e o capital humano constituem importantes ativos produtivos no combate à pobreza, o acesso ao crédito também se mostra como importante aliado nessa missão. Também cabe salientar que, dado o baixo ou inexistente estoque de capital do público-alvo, normalmente o eventual investimento realizado com o microcrédito gera alto ganho de produtividade, havendo, nesse caso, compatibilidade entre eficiência econômica e equidade distributiva.

Além disso, mesmo em operações de crédito mais simples o microcrédito permite incremento da renda, pois, mesmo as taxas de juros sendo elevadas, pelo menos no caso da oferta por parte de instituições privadas ainda são, em geral, inferiores àquelas praticadas pelos agiotas.

No que diz respeito aos cuidados no “desenho” do programa para alcançar ou maximizar os potenciais efeitos benéficos do ponto de vista social, um aspecto fundamental para garantir a correta focalização dos programas de microcrédito é a adequada definição do público-alvo. Causa certa estranheza que muitos programas de microcrédito no Brasil simplesmente não possuam definição de público-alvo.

Embora o microcrédito possa ser visto como mecanismo de combate à pobreza, mesmo para programas que apresentam entre seus beneficiários uma vasta maioria de clientes

abaixo da linha de pobreza, foi encontrada dificuldade para atingir o núcleo duro da pobreza. Para esse público, normalmente é necessária a integração do microcrédito com outras ações de combate à pobreza e, inclusive, de assistência social.

A dificuldade de atingir o núcleo duro da pobreza torna patente que o microcrédito não pode ser considerado um instrumento isolado no combate à pobreza, mas ao contrário, deve estar integrado a outros elementos ou ações, como educação, capacitação, qualificação profissional, assistência social, saúde. Portanto, o microcrédito não deve ser visto como instrumento único e onipotente de combate à pobreza, mas sim como um importante elemento adicional nessa missão.

Além disso, é desejável que o microcrédito se associe a outros instrumentos de combate a pobreza, como a qualificação profissional e a capacitação gerencial. Essa associação é recomendável pois a pobreza pode ser vista como resultado do desemprego e/ou da baixa produtividade do trabalho seja como empregado ou empreendedor por conta própria, de tal sorte que só é possível ter efeito duradouro sobre a pobreza caso ocorra impacto permanente sobre uma ou as duas variáveis. O financiamento de capital de giro para atividades extremamente simples, sem qualquer ganho do ponto de vista de acumulação de capital, da melhora da produtividade ou do avanço tecnológico, tende a gerar ganhos de renda limitados ou *once for all*, sem propiciar o contínuo incremento dos rendimentos.

No tocante à criação do marco legal do microcrédito no país, sem dúvida nenhuma houve avanços, mas, entretanto, é preciso notar que mais importante do que discutir a natureza jurídica das instituições é regulamentar o exercício do microcrédito, independentemente da natureza jurídica da instituição que esteja operando o programa.

Ainda no campo do marco legal, cabe salientar a importância de desenvolvimento da poupança no setor de microfinanças, tendo em vista seu importante papel como fonte de *funding* adicional e elemento de contin-

gência contra a inadimplência, o que reduz o risco das instituições de microcrédito e aumenta a auto-sustentabilidade do setor, desde que devidamente regulamentado e gerido.

No tocante à evolução do microcrédito no Brasil, não resta dúvida de que se tem observado avanço expressivo da indústria de microfinanças no Brasil. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Administração (IBAM), o número de operações de microcrédito saltou, no Brasil como um todo, de cerca de 29 mil em 1997 para cerca de 257 mil em 1999, ou seja, incremento de 781% (197% a.a.). No mesmo período, o valor aplicado cresceu de R\$ 39 milhões para R\$ 198 milhões, representando alta de 400% (quase 125%). O valor médio das operações de crédito ficou em cerca de R\$ 768.

De acordo com dados de estudo da OIT, o número de clientes atendidos pelo microcrédito no Brasil cresceu, respectivamente, 5% a.m., 3,2% a.m. e 7% a.m., nos períodos de outubro de 1998 a outubro de 1999, outubro de 1999 a abril de 2000 e abril de 2000 a outubro de 2000.

A participação estatal teve papel decisivo nesse avanço, tendo em vista que os principais programas de microcrédito ou microfinanças no Brasil contam com participação direta ou indireta do Estado.

O Ministério do Trabalho e Emprego e o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador certamente auxiliaram nessa evolução positiva do microcrédito ao criar em 1996 o Programa de Crédito Produtivo Popular, com autorização para alocação de R\$ 150 milhões em depósitos especiais no BNDES, para execução de programa de microcrédito. Desde o seu início até maio de 2002 esse programa já havia contabilizado, com recursos do FAT, cerca de 300 mil operações de crédito com valor médio por contrato em torno de R\$ 1.100. O Programa de Crédito Produtivo Popular busca construir uma rede de instituições privadas auto-sustentáveis, operando em várias unidades da Federação por meio de ONGs, Oscips e SCMs.

Por sinal, muitas vezes passa despercebido o relevante fato de que o FAT se tornou um dos mais importantes instrumentos da democratização do crédito no Brasil. No período 1995 à 2001 foram concedidos, no âmbito dos programas de geração de emprego e renda financiados com recursos de depósitos especiais do FAT, 4 milhões de operações de crédito no valor total de R\$ 27,4 bilhões, implicando um valor médio por operação de crédito de R\$ 6.816. Esses recursos foram alocados em programas que serviram para democratizar o crédito de forma expressiva, como o Proger Urbano, Programa Nacional de Fortalecimento de Agricultura Familiar (Pronaf), e o Programa de Crédito Produtivo Popular. No caso do Proger Urbano, 78% dos beneficiários tiveram a primeira experiência de crédito com o programa. No caso do Pronaf, cinquenta e quatro por cento dos beneficiários tiveram a primeira experiência de crédito com o programa.¹

Além do Programa de Crédito Produtivo Popular, executado com recursos do FAT pelo BNDES, cabe destacar o Programa Crediamigo do Banco do Nordeste, atualmente o principal programa de microcrédito do Brasil e da América Latina. Desde o seu início até o final de 2001, o Crediamigo registrava cerca de 700 mil operações de crédito, totalizando valor aplicado de mais de R\$ 500 milhões, implicando valor médio de R\$ 700 por operação de crédito.

Além desses dois programas, vale mencionar as iniciativas de governos estaduais, como dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Goiás, Paraná e outros, além daquelas realizadas por administrações municipais. Todos esses exemplos deixam clara a importância da atuação do Estado na evolução do microcrédito no Brasil, seja através da atuação direta, seja através da tentativa de criar uma rede de instituições privadas que atuem de forma auto-sustentável, ou pela tentativa de integração das ações e criação do marco legal, como foi feito pela Comunidade Solidária.

O Ministério do Trabalho e Emprego não apenas tem colaborado com a evolução do

microcrédito e da microfinanças, no Brasil, como pretende intensificar seus esforços no sentido de propiciar avanços maiores e mais rápidos das microfinanças no Brasil.

Basicamente, a abertura de linha de crédito para capital de “giro puro” para microempreendedores de baixa renda e pessoas físicas certamente serviria para intensificar o microcrédito no Brasil. Atualmente, no âmbito do Proger Urbano, há restrição para operações de capital de “giro puro”, sendo permitido apenas capital de giro associado ou, de forma alternativa, é exigida a realização de investimento ou de capital fixo. Claramente, tal realidade, acaba por afastar o Proger Urbano do microcrédito, cria distorções e torna o desenho do programa inadequado às necessidades do público-alvo do microcrédito.

Além disso, a requisição de capital fixo ou investimento eleva o valor mínimo dos créditos, reduzindo o acesso para microempreendedores de baixa renda que, muitas vezes, não possuem condições para realizar investimentos logo no primeiro crédito, mas que na realidade necessitariam de operações de capital de giro que viabilizem alguma acumulação antes de investimentos em capital fixo. Além disso, os microempreendedores muitas vezes realizam operações de investimento não viáveis do ponto de vista econômico apenas para ter acesso ao capital de giro, o que acaba provocando problemas de dificuldade para pagamento dos empréstimos.

A abertura de linhas de capital de giro para microempreendedores de baixa renda faria parte, inclusive, de uma discussão de reestruturação mais ampla dos programas de geração de emprego e renda financiados com recursos do FAT que englobaria outras discussões como, por exemplo:

a) microcrédito — discussão sobre a possibilidade de abertura de linhas de crédito para capital de giro para microempreendedores de baixa renda pessoas físicas;

1. De acordo com avaliação do IBASE realizada nos anos de 1998 e 1999.

b) reestruturação das linhas de crédito do Proger Urbano — tal reestruturação englobaria a discussão do conceito de micro e pequena empresas, dos tetos financiáveis para micro e pequena empresas, da possibilidade de abertura de capital de giro para micro e pequena empresa tendo em vista a escassez dos recursos das antigas contas de PIS/Pasep, assim como a redefinição de parâmetros nas linhas para profissionais liberais/recém-formados e cooperativas e associações de trabalhadores;

c) reestruturação do Proger Rural — tal discussão englobaria a redefinição do público-alvo do Proger Rural de forma a criar maior diferenciação ou reduzir a sobreposição entre o mesmo e o beneficiário do Pronaf, tendo em vista as melhores condições de equalização de taxa de juros do Pronaf *vis-à-vis* o Proger Rural; e

d) reestruturação do acompanhamento e controle social do Proger — tal discussão englobaria a criação de novos mecanismos de acompanhamento do Proger que permitam incrementar o grau de integração do programa com as demais ações de políticas públicas de trabalho e renda, aumentar o grau de controle social, ampliar a capacitação gerencial e a assistência técnica atualmente disponível aos beneficiários do Proger e, por fim, incrementar o grau de articulação ou integração entre Ministério do Trabalho e Emprego, agentes financeiros, governos estaduais e comissões de emprego.

Especificamente em relação à evolução da microfinanças, outras medidas importantes que o Ministério do Trabalho e Emprego poderia realizar para ajudar na evolução do microcrédito no Brasil seriam: *a)* estimular as discussões, estudos e integração das ações tendo em vista que, dada a diversidade das demandas advindas do público-alvo do microcrédito no Brasil como um todo, a tarefa de evolução da microfinanças no Brasil não é de instituições isoladas mas sim de esforços integrados; *b)* estimular o surgimento ou fortalecimento das instituições de microcrédito ou microfinanças; *c)* participar ativamente no debate sobre regulamentação, marco legal e sobre a questão da possibilidade de poupança nas instituições de

microfinanças; e *d)* discutir possibilidades de financiamento e capacitação para as instituições de microfinanças no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda.

Portanto, o Ministério do Trabalho e Emprego já vem tomando medidas e continuará engajado na evolução do microcrédito ou do setor de microfinanças no Brasil, especialmente tendo em vista o inexorável compromisso da referida instituição, e do próprio Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador, com a democratização do crédito no Brasil. Acima de tudo, tal compromisso inabalável com a democratização do crédito no Brasil é, na realidade, reflexo da busca, por parte das referidas instituições, da inclusão social e econômica dos trabalhadores brasileiros, não apenas através dos programas de geração de emprego e renda financiados com recursos do FAT, mas também do conjunto integrado de políticas públicas de trabalho e renda.

Você tem sede de quê?: microcrédito e garantias

Marcelo Neri*

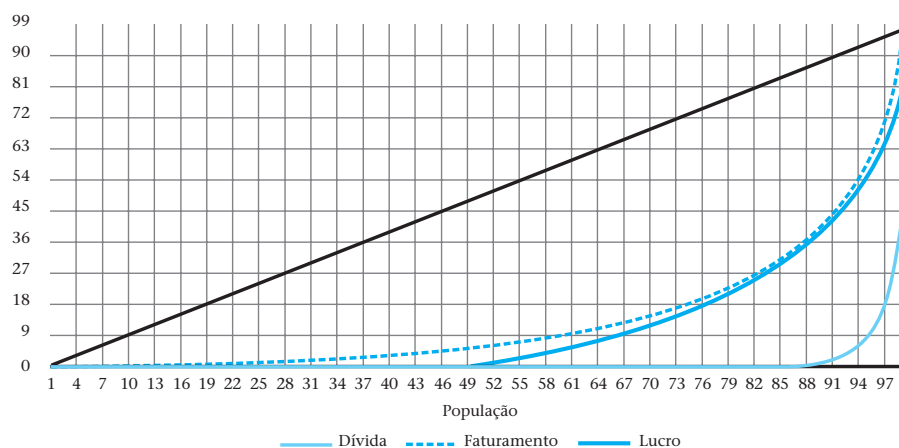
O mercado de crédito brasileiro visa mais ao consumidor do que ao produtor; é mais de curto do que de longo prazo; atinge mais a alta do que a baixa renda. Esses vieses podem ser sintetizados no que Cláudio Vega chamou de *misterio brasileiro*: por que o crédito produtivo popular pouco se desenvolveu nesse país? A resposta aqui explorada é a falta de garantias ou insuficiência de colateral dos pobres.

O nosso laboratório de análise são os quase 50 mil conta-própria e empregadores até cinco empregados entrevistados pelo IBGE nas áreas urbanas brasileiras em 1997. A análise desta cauda inferior através da curva de Lorenz revela que a concentração de dívida entre os 10% mais altos valores é 98,5% contra 60,8% no caso do faturamento e 59,4% no caso do lucro (ver gráfico). Mesmo quando nos restringimos à cauda inferior dos em-

presários, a desigualdade no acesso a crédito é gritante, em particular pela total ausência de acesso a crédito da maior parte desse segmento. Apenas 17,4% dos nanoempresários brasileiros declararam ter dívidas. Na busca dos determinantes da falta de acesso encontramos alguns fatores que são correlacionados com a falta de acesso a crédito, a saber: a) acesso a capital social — 19,4% dos membros de cooperativa detêm dívidas contra 13,2% dos não-membros; ou entre aqueles com sócios — 21,2% têm dívida contra 13,3% daqueles que não têm; b) formalização — 23,2% daqueles com constituição jurídica têm dívida contra 11,7% daqueles que não têm; c) posse de ativos físicos — 15,2% daqueles que possuem ativos têm dívida contra 8,8% daqueles que não possuem; e d) acesso a assistência técnica —

* Chefe do Centro de Políticas Sociais da FGV. mcneri@fgv.br

CURVAS DE LORENZ — DÍVIDA, FATURAMENTO E LUCRO



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do IBGE.

19,9% daqueles que receberam apoio nos últimos cinco anos de entidades como o Sebrae têm dívidas contra 13,9% daqueles que não receberam.

A partir dos exercícios bivariados citados, tal como na história do ovo e da galinha, é impossível se determinar relações de causalidade para a crônica escassez do crédito dos pobres brasileiros, em particular no caso dos brasileiros pobres. Discutimos agora o papel desempenhado por alguns desses determinantes primitivos no campo das garantias.

Instrumentos de crédito não criam, por si, oportunidades mas permitem que as boas oportunidades existentes na economia sejam aproveitadas. Uma sociedade sem crédito é uma sociedade de oportunidades limitadas, em que projetos lucrativos não saem do papel; onde a água e o vinho são misturados no mesmo barril.

A relação entre credores e devedores é marcada pela assimetria de informações. O devedor tipicamente dispõe de conhecimentos e tecnologia não compartilhados pelo prestador. Caso contrário, o prestador seria também o empreendedor. A oferta de garantias como lastro de financiamentos permite superar assimetrias de informação, dispensando custosas buscas de informação. Entretanto, os ativos dos pobres não são, em geral, garantias válidas de empréstimos. Dessa forma, o problema dos pobres não é só carência de ativos ou de oportunidades, mas falta de capacidade de aproveitar as poucas oportunidades disponíveis.

O livro recente de Hernando de Soto nos brinda com outro mistério, o do capital, onde enfatiza o reconhecimento formal do direito de propriedade dos pobres como alavanca de garantias para a concessão de empréstimos. Seguindo o mote, alguns têm proposto, com propriedade, a adoção de um processo de regularização fundiária urbana em larga escala.

Entretanto, entre a taça e os lábios existem outros percalços. No caso brasileiro, a casa própria, mesmo que regularizada, não é, em geral, aceita legalmente como colateral de

empréstimos. As tristes histórias de liquidação de hipoteca, enredo comum nos filmes americanos, não habitam as cenas do cinema e da realidade nacionais. Em compensação, qualquer americano tem acesso a crédito, evento raro em nosso país. A legislação brasileira, na ânsia de proteger os donos da casa própria da dolorosa retomada do imóvel em caso de inadimplência, acaba por esvaziar o mercado de crédito no país. É preciso derrubar essa verdadeira “lei seca”, que inviabiliza a tomada de empréstimos aos pobres brasileiros.

Deve-se atentar para o uso da regularização fundiária com moderação a fim de se evitar ressaca do processo. O objetivo final é aumentar o direito de propriedade dos pobres já estabelecidos em suas respectivas propriedades e não motivar invasões que acarretariam diminuição, e não aumento, dos direitos de propriedade.

Uma outra abordagem à carência de garantias dos pobres é a do Grameen Bank denominada colateral social. Essa é a metodologia utilizada pelo maior programa de microcrédito no Brasil, o CrediAmigo do Banco do Nordeste. Nesse esquema, cada membro de um grupo de tomadores de empréstimo garante o pagamento dos demais membros do grupo. Vizinhos conhecem melhor os detalhes da capacidade de pagamento do que uma financeira poderia jamais sonhar. A disposição de se entrar num esquema do tipo “um por todos e todos por um” informa tudo o que os credores gostariam de saber sobre os devedores, sem precisar investigar. O esquema de crédito solidário é ilustrativo da possibilidade de soluções simples e baratas para afrouxar a restrição de crédito dos pobres.

A inanição do mercado de crédito produtivo popular no país deve-se à falta de busca de colaterais alternativos, à influência exercida pela legislação, ou da forma de operacionalização da lei, que ao tentar proteger, em excesso, o tomador, acaba por eliminar o interesse do prestador. No jogo dos mercados, assim como em outros aspectos da vida, quando um não quer, dois não fazem. Como exemplo, temos a emblemática tentativa de reedição da Lei da Usura pela

Constituição de 1988, através do teto de 12% nos juros. Outro viés contra os tomadores mais pobres do mercado está na prática que proíbe liquidar, em caso de inadimplência, a casa própria, ou qualquer bem único oferecido pelo tomador.

Ou, na constante tentativa do Judiciário de defender os tomadores de maneira *ad hoc*, isto é, independentemente da vontade dos legisladores, tal como demonstrado na seminal pesquisa de campo empreendida por Armando Castelar, do BNDES. Seguindo o mote, a escassez de crédito para pobres pode, em parte, ser explicada pela tentativa dos juízes de fazer justiça social com suas próprias interpretações.

Apesar do florescimento no Brasil de iniciativas localizadas, públicas e privadas, de provisão de microcrédito, o volume transacionado não vai atingir patamares desejados enquanto não atacarmos o problema em sua escala, através de inovações institucionais e comportamentais no campo das garantias.

ANÁLISE DO MERCADO DE TRABALHO

Mercado de trabalho

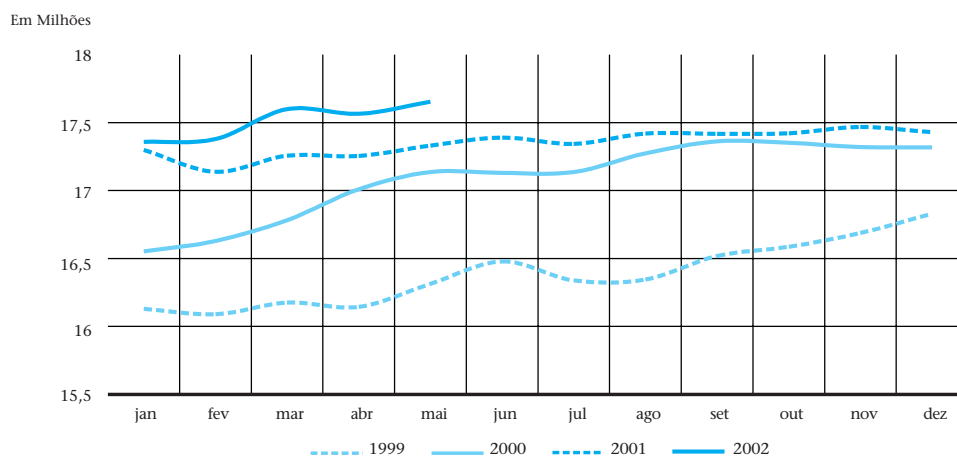
Ao iniciar-se 2002, as perspectivas que se apresentavam para a economia eram em certa medida favoráveis, já que os últimos meses de 2001 haviam sinalizado uma tendência de recuperação do nível de atividades, com uma reversão do quadro de estagnação que havia caracterizado a maior parte do ano. Assim, as primeiras projeções apontavam para 2002 uma variação do PIB da ordem de 4%, sendo essa taxa alcançada a partir de uma evolução gradativa ao longo do ano, com uma pequena retração nos primeiros três meses — em relação a igual período de 2001 — e cerca de 5% de crescimento no último trimestre.

Dessa maneira, guardadas as devidas proporções, as expectativas que esses números geravam para o mercado de trabalho lembravam a situação de um ano atrás — na virada de 2000 para 2001 — quando, após um excepcional desempenho da maioria dos indicadores no ano anterior, se esperava uma continuidade do crescimento da ocupação, da

formalização, queda da taxa de desemprego e recuperação dos rendimentos reais.

Certamente as situações eram bem distintas. No início de 2001 vivia-se um clima de otimismo há muito não registrado, com a idéia de que, após a alteração do padrão cambial e a manutenção dos superávits primários, a economia estava com fundamentos sólidos e finalmente seriam colhidos os frutos dos esforços feitos, com redução das taxas de juros e uma trajetória de vários anos de crescimento sustentado. Este ano, nos primeiros meses — depois da frustração que 2001 trouxe — o clima era de um otimismo cauteloso, decorrente, como mencionado, dos sinais de reação percebidos em novembro e dezembro passados. Com os devidos cuidados, trabalhava-se com a possibilidade de se ter um desempenho razoável do nível de ocupação, algo em torno de 2%, uma ligeira queda da taxa de desemprego e um começo de melhoria dos rendimentos.

GRÁFICO 1
BRASIL METROPOLITANO - NÍVEL DE OCUPAÇÃO (PME/IBGE) — 1999-2002



Contudo, mais uma vez a instabilidade dos fluxos financeiros externos, a despeito do considerável superávit comercial, introduziu, a partir de maio, um elemento perturbador nesse cenário. Com dificuldades pelo lado do consumo (estagnação dos rendimentos, persistência de juros elevados), o nível de atividades passa a refletir muito rapidamente as alterações das expectativas empresariais, as quais — num contexto de grande volatilidade da taxa de câmbio — têm a tendência a entrar em compasso de espera. Quanto ao mercado de trabalho, os resultados alcançados nos primeiros cinco meses do ano, embora não confirmem integralmente as expectativas iniciais, não deixam, por outro lado, de sustentar a idéia de que, no que se refere à principal variável, o nível de ocupação, vem havendo uma resposta satisfatória ao tipo de estímulo que a economia está proporcionando.

Nesse sentido, nas seis regiões cobertas pela Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE, a ocupação média em janeiro-maio deste ano situou-se num patamar cerca de 1,5% maior que o verificado em igual período de 2001, sendo que, de março a maio, a variação média — em comparação aos mesmos meses do ano passado — foi da ordem de 1,9%, confirmando a noção de que se o nível de atividades tiver um desempenho favorável mais definido, os resultados para o mercado de trabalho poderão ser realmente significativos.

Em termos dos setores econômicos, considerando-se aqueles cujo mercado de trabalho responde mais diretamente à evolução da economia, o principal destaque positivo verificou-se nos serviços, com um crescimento de 3,8% na média dos primeiros cinco meses do ano, seguido do comércio com 1,8%. Em termos do comportamento ao longo desse período, o comércio mostrou em abril e maio uma nítida desaceleração de suas taxas de variação, em relação aos mesmos meses de 2001, ao passo que o setor de serviços manteve o dinamismo — refletido na média — em praticamente todos os cinco meses. Uma evolução positiva que merece ser destacada ocorreu na administração pública, que teve um acréscimo de postos de trabalho de cerca de 4,5% na média do período.

Na outra ponta, a indústria de transformação apresentou uma queda de 0,8% na média desses meses, com uma variação mês a mês quase uniforme em relação ao ano passado, sendo que a construção civil, destaque negativo com 6,7% de queda, mostrou um processo de recuperação com o passar dos meses, chegando ao seu melhor desempenho em maio, em relação ao verificado em 2001.

No que diz respeito ao comportamento regional da ocupação, os resultados foram bastante desiguais. A região metropolitana que apresentou o melhor número foi a de Recife, com expressivos 3,8% de crescimento. As regiões do Rio de Janeiro (2,6%), Porto Alegre e Belo Horizonte (ambas com 2%) situaram-se em uma posição intermediária, enquanto São Paulo (0,5%) e Salvador (0,2%) mostraram uma variação bem baixa, ainda que positiva. Dessa forma, percebe-se que o resultado do conjunto das seis regiões foi fortemente influenciado pelo ocorrido em São Paulo, dado o seu peso no total, provavelmente, como visto anteriormente, em decorrência da maior importância da indústria no emprego dessa região.

Na medida em que a evolução da economia passou a mostrar sinais de reversão no quadro de relativo otimismo que predominou nos primeiros meses do ano, é importante observar a trajetória mensal que está por trás desses resultados médios do período janeiro-maio, a fim de avaliar se os dados mostram alguma tendência de desaceleração da ocupação. Assim, na comparação com os mesmos meses de 2001, é nítido que o melhor momento ocorreu em março (principalmente) e abril. Com exceção da região metropolitana do Rio de Janeiro, que teve em maio uma variação excepcional (cerca de 4,5%), em todas as demais esse mês mostrou uma expansão menor que nos dois meses anteriores. Embora uma única observação não possa caracterizar tendência alguma, é importante registrar esse movimento, para auxiliar a leitura das informações relativas à ocupação nos próximos meses.

Com relação à taxa de desemprego, o indicador do mercado de trabalho que mais mobiliza as atenções da sociedade, sua análise

deve sempre levar em conta que ele é uma resultante de dois movimentos: aquele que se convencionou denominar como demanda por mão-de-obra, por um lado, e a oferta de trabalho, por outro. A quantidade “demandada” em um dado momento do tempo é expressa pelo nível de ocupação, considerando-se como oferta a População Economicamente Ativa (PEA), que vem a ser a soma da população ocupada com aquela parcela que, desempregada, está procurando uma ocupação.

Como comentado anteriormente, o nível de ocupação, mesmo não estando correspondendo às expectativas induzidas pelos primeiros prognósticos sobre o desempenho da economia, vem tendo uma evolução que pode ser considerada como razoável, apenas um pouco abaixo do crescimento da População em Idade Ativa (PIA). Dessa forma, o comportamento da taxa de desemprego observado nesses primeiros cinco meses, embora suscitando preocupações, encontra na análise da oferta de mão-de-obra as razões para a tendência ascendente apresentada.

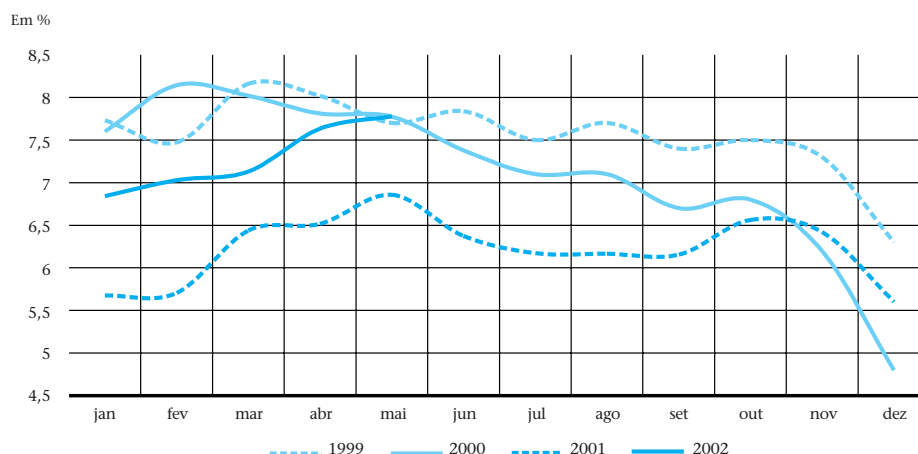
De fato, a evolução da oferta de mão-de-obra nesses primeiros meses de 2002 tem sido determinada por um crescimento da taxa de participação, que passou de 55,9% em dezembro de 2001 para 57,2% em maio último. Esse aumento de 1,3 ponto percentual na taxa de participação significa um acréscimo de cerca de 430 mil pessoas no mercado de trabalho, o que, confrontado com a variação absoluta observada desde dezembro na

ocupação (em torno de 225 mil trabalhadores), implica, por si, um impacto da ordem de 1,1% na taxa de desemprego.

Observando o ocorrido com as regiões metropolitanas, consideradas individualmente, pode-se perceber com nitidez a influência das taxas de participação sobre o comportamento das respectivas taxas de desemprego. A título de ilustração, tomando-se as regiões de São Paulo e Belo Horizonte, tem-se que na primeira, comparando o mês de maio deste ano com maio de 2001, como a ocupação ficou praticamente estável e a taxa de participação também, o crescimento “vegetativo” da PIA foi transferido integralmente para a PEA, fazendo com que a taxa de desemprego desse um salto, passando de 7,1% para 9,2%. Já na região de Belo Horizonte, a mesma estabilidade da ocupação interagiu com uma queda da taxa de participação e o resultado, ao invés de ser uma aceleração da taxa de desemprego, foi um crescimento de menos de meio ponto percentual. Já na região do Rio de Janeiro, como o crescimento de quase 5% verificado na ocupação — que, em princípio, deveria determinar uma queda acentuada da taxa de desemprego — foi acompanhado por um aumento de mais de dois pontos na taxa de participação (crescimento da oferta), a taxa de desemprego resultante foi quase meio ponto maior que a de maio de 2001!

De forma geral, a taxa de participação tem um comportamento que se pode caracteri-

GRÁFICO 2
BRASIL METROPOLITANO - TAXA DE DESEMPREGO (PME/IBGE) — 1999-2002



zar como pró-cíclico, crescendo com o aquecimento da demanda por mão-de-obra e recuando quando esta se retrai. Nesse sentido, um crescimento mais acentuado da taxa de participação, em um período em que a demanda não está tão aquecida, é pouco usual e seu acompanhamento deve merecer um cuidado particular. Isso porque, se vier a acontecer uma queda da ocupação, sua combinação com uma taxa de participação ascendente, “contracíclica”, será explosiva, em termos do impacto sobre as taxas de desemprego.

Quanto à evolução da informalidade, as incertezas da conjuntura parecem ter deixado suas marcas sobre as formas de inserção ocupacional: os vínculos assalariados com carteira assinada tiveram, entre dezembro de 2001 e maio último, um crescimento de 1,1%, ao passo que os informais cresceram a uma taxa de 2,7%. A ocupação por conta própria teve, nessa comparação, um recuo de cerca de 1,5%, idêntico ao observado na média janeiro-maio, em relação ao mesmo período de 2001. A persistência dessa estagnação do número de trabalhadores por conta própria (até mesmo um recuo) pode estar sendo provocada pela queda observada nos rendimentos reais, uma vez que as oportunidades de trabalho desse tipo estão muito ligadas aos rendimentos dos trabalhadores assalariados.

Nesse sentido, considerando a evolução dos rendimentos reais nas seis regiões metropo-

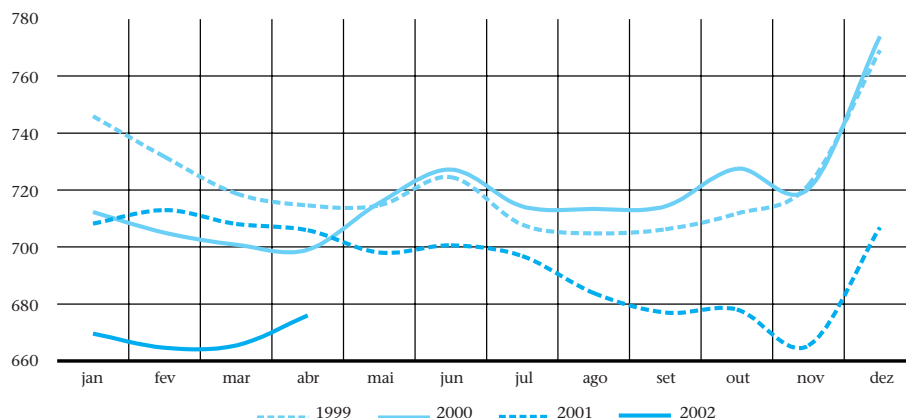
litanas cobertas pela PME, no primeiro quadrimestre¹ de 2002 eles alcançaram um valor médio — R\$668,91, a preços de janeiro de 2000 — significativamente inferior ao do mesmo período de 2001 (R\$ 708,76). O único sinal mais alentador nesse período foi um incremento em abril, que permitiu uma pequena melhoria do quadro estacionário dos três primeiros meses do ano, apesar de, na comparação deste mês com o ocorrido em abril de 2001, ter havido uma queda de aproximadamente 4,2%. Outro importante indicador relacionado aos ganhos do trabalho que apresentou trajetória semelhante foi a massa salarial. O índice referente aos quatro primeiros meses de 2002 foi de 126,5 (com base em julho de 1994 = 100), valor 4,1% inferior ao verificado nos quatro primeiros meses de 2001.

O Gráfico 4 permite uma visualização da trajetória dos rendimentos nos últimos anos. É possível distinguir que a evolução de 2002 se situa em um patamar nitidamente inferior ao dos três anos anteriores, no que refere aos quatro primeiros meses de cada ano. Se por um lado o valor de abril de 2002 pode ser visto como alentador, não se deve perder de vista que em relação aos três anos anteriores, considerados como um todo, ele só é superior ao verificado em novembro de 2001.

1. Os dados de rendimentos são publicados sempre com um mês de defasagem em relação aos de ocupação e desemprego

GRÁFICO 3
BRASIL METROPOLITANO - RENDA REAL MÉDIA (PME/IBGE) — 1999-2002

Em Reais de Jan/2000



A situação desses quatro anos merece destaque porque, do ponto de vista da evolução dos rendimentos do trabalho, pode-se dividir os últimos dez anos, *grosso modo*, em três períodos. O primeiro são os anos que antecederam a aplicação do plano de estabilização monetária, o segundo é aquele compreendido de 1994 até 1998 e o terceiro período é inaugurado com a adoção do câmbio flutuante em 1999. Como pode ser visto no Anexo Estatístico, há uma clara inflexão a partir da adoção do real. A diferença de nível dos rendimentos reais médios entre os anos que antecederam 1995 e o verificado no período que se finda em princípio de 1999 é inconteste. Esse indicador apresentou em 1996, 1997 e 1998 valores muito próximos entre si, no nível mais alto atingido na década. Em 1999 a queda ocorrida foi significativa, apresentando a partir de então valores médios anuais menores ano a ano.

Ainda na questão dos rendimentos, os dados da Tabela A.7.6, no Anexo Estatístico, revelam uma realidade a princípio paradoxal. Quando se comparam as médias anuais dos rendimentos médios reais de cada um dos grupos de escolaridade, percebe-se que em 2001, com exceção do grupo com menos instrução onde ocorre um “empate técnico”, todas as demais foram *inferiores* às aquelas verificadas em 1994, em que pese o rendimento real médio agregado ter sido 5% superior no último ano. A razão de ser para estes resultados aparentemente contraditórios reside na mudança do perfil educacio-

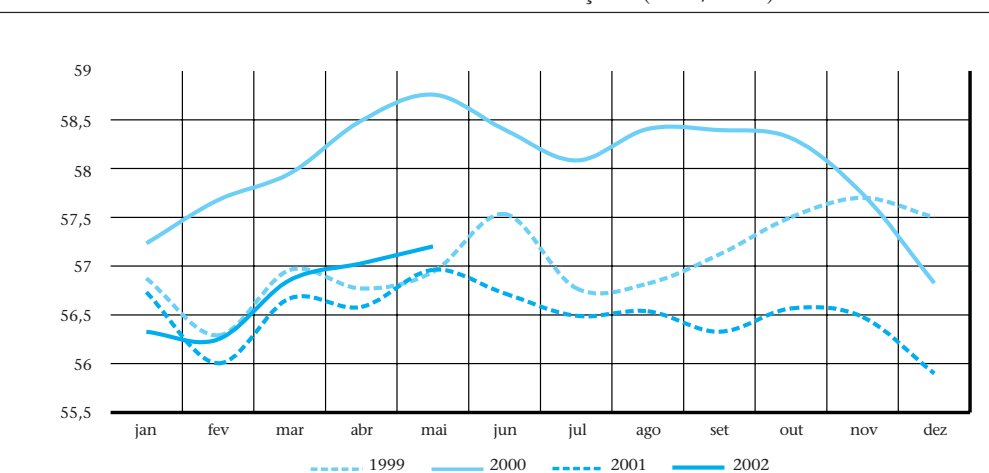
nal da força de trabalho metropolitana ocupada — diminuiu a participação no total dos ocupados do grupo de menor escolaridade, que tem os menores rendimentos reais, e aumentou a dos mais instruídos, gerando assim um efeito composição. Esta mudança é analisada em mais detalhes a seguir.

Escolaridade e ocupação: a diminuição do número de trabalhadores com baixa escolaridade

Uma das tendências da década de 1990 que se confirmou no início do ano de 2002 foi a queda do nível do emprego para o grupo de trabalhadores com 0 a 4 anos completos de instrução: a média dos cinco primeiros meses deste ano foi de 3,73 milhões de pessoas ocupadas com essa faixa de escolaridade, contra 3,97 milhões no mesmo período em 2001, o que implica uma perda absoluta de 160 mil postos de trabalho, em termos líquidos. Em relação à composição da força de trabalho ocupada, o declínio é ainda um pouco mais pronunciado: no início do ano passado esse grupo respondia por 22,6% da ocupação total, participação esta que declinou para 20,8% no início do corrente — uma queda de quase dois pontos percentuais.

A “perda de espaço” dos trabalhadores com pouca escolaridade foi, como antecipado, uma das características marcantes da década de 1990. Conforme ilustrado no Gráfi-

GRÁFICO 4
BRASIL METROPOLITANO - TAXA DE PARTICIPAÇÃO (PME/IBGE) — 1999-2002



co 5,² no intervalo de dez anos que se estende de 1991 a 2001,³ esse grupo perdeu quase dois milhões de postos de trabalho, em um contexto em que foram gerados quase 2,5 milhões de empregos no mercado de trabalho metropolitano.⁴ Por conseguinte, a sua participação na ocupação caiu de forma significativa, passando de 39% na média de 1991 para 22,7% na média de 2001.

O que chama a atenção é que, ao contrário do que poderia ser imaginado em um primeiro momento, esse hiato não se transformou em um crescimento de monta na taxa de desemprego dessa categoria de trabalhadores. Na verdade, conforme pode ser visto na Tabela A.4.6 do Anexo Estatístico, não só a estrutura de “U invertido” do desemprego conforme o grau de escolaridade, já observada no início da década anterior, manteve-se inalterada,⁵ mas também a força de trabalho com menos instrução experimentou um crescimento na taxa de desemprego inferior ao agregado em termos absolutos e proporcionais. Na verdade, as pessoas com baixa instrução basicamente “deixaram” o mercado de trabalho nos últimos tempos: enquanto a taxa de participação agregada passou de 61% em 1991 para 56,5% em 2001, para os menos escolarizados a queda foi superior a 11 pontos percentuais — de 53,6% para 42,3%, respectivamente (ver Tabela A.1.9, no Anexo Estatístico).

Por certo o fato de que as coortes mais jovens tendem a permanecer mais tempo nos

bancos escolares e ingressar mais tarde na força de trabalho ajuda a entender, em parte, esse fenômeno. Mas não há dúvidas, todavia, de que esse movimento é insuficiente para explicar a intensidade do processo de abandono da força de trabalho dos menos escolarizados. Uma das explicações alternativas comumente aventadas por especialistas e pela mídia é que esses trabalhadores, cientes das dificuldades crescentes para conseguir colocação no mercado de trabalho, além da baixa remuneração em caso de sucesso, optam por permanecer em casa, seja por terem um uso mais produtivo do seu tempo para o bem-estar da família desempenhando atividades domésticas do que indo ao mercado, seja simplesmente por contarem com uma rede de amparo familiar.

Na ausência de um entendimento maior a respeito das razões que levaram a esta retirada, torna-se válida a alternativa de analisar eventuais mudanças no perfil daqueles que

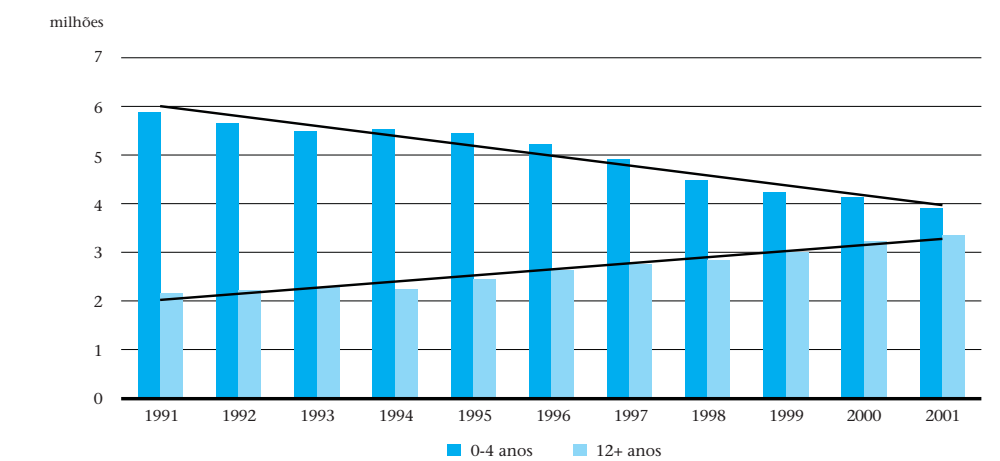
2. Os números absolutos utilizados para 2000 e 2001 neste gráfico não são aqueles mostrados no Apêndice, que já estão (esses últimos) corrigidos de acordo com os resultados do Censo de 2000 para as populações das seis regiões metropolitanas (em vez das estimativas antes utilizadas). Optamos por manter os números originais em prol da comparabilidade. De qualquer maneira as diferenças são pequenas, da ordem de 1%.

3. A razão de trabalhar com a média mensal de 2001, e não com os dados do início de 2002, é que com isso os efeitos sazonais são neutralizados, tendo em vista que assim o ano inteiro é considerado.

4. Ainda no Gráfico 5, é possível ver que o grupo com alguma instrução superior cresceu em torno de 1,2 milhão de trabalhadores, enquanto uma consulta ao Anexo Estatístico revela que o grupo com instrução secundária ocupou quase 3 milhões de postos de trabalho a mais.

5. A única alteração é que o grupo mais afetado deixou de ser aquele com 5 a 8 anos completos de estudo e passou a ser aquele com instrução secundária.

GRÁFICO 5
NÍVEL DE OCUPAÇÃO METROPOLITANA POR ESCOLARIDADE



CARACTERÍSTICAS DOS TRABALHADORES DE BAIXA ESCOLARIDADE (%)

CARACTERÍSTICA		CLASSE	1991	2001
PEA	IDADE	15-24 anos	17,9	9,0
		25-49 anos	60,6	58,9
		50+ anos	21,5	32,1
	POSIÇÃO NA FAMÍLIA	Chefe	57,4	63,7
		Não-chefe	42,6	36,3
	OCUPADOS	POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO	Formal (CC)	46,8
Informal			49,6	60,5
Outros			3,7	2,8

Fonte: BMT, a partir dos dados da PME/IBGE.

permaneceram na força de trabalho, ou, em particular, do subconjunto que detém uma ocupação. Algumas informações relativas aos que estão no mercado de trabalho são mostradas na tabela acima.

A hipótese de que a diminuição da presença da população menos escolarizada na força de trabalho (PEA) se deve à combinação de maior escolaridade das coortes mais jovens em conjunto com um envelhecimento da PEA⁶ encontra algum respaldo, na medida em que só aqueles na faixa de 50 ou mais anos de idade ganharam participação nesse grupo. Da mesma forma, parece haver também indícios de suporte à explicação alternativa, haja vista que a participação dos membros secundários (não-chefes) nesse grupo diminuiu. Por fim, houve um grande aumento na informalidade dos vínculos empregatícios dos trabalhadores de baixa escolaridade que têm ocupação, em ritmo mais intenso do que para o mercado de trabalho como um todo.

Uma compreensão melhor do que está se passando com esse segmento da força de trabalho é importante para que se possa avaliar a oportunidade de uma atenção especial a essas pessoas. De fato, se o trânsito desse segmento para a inatividade se deve ao seu envelhecimento, isso não configura nenhum problema, sendo o resultado natural do processo de aumento da escolarização por que passa a sociedade brasileira. Mas, caso o decréscimo dessa parcela na PEA seja um produto de dificuldades crescentes para o exercício de uma ocupação, aí cabe pensar que tipo de recursos do sistema público de em-

prego (intermediação e qualificação da mão-de-obra) pode ser mobilizado para apoiar a sua inserção profissional. Ou, em esferas que transcendem o mercado de trabalho, conceber políticas compensatórias, além de focalizar nesse grupo as já existentes e aquelas em gestação (renda mínima, assistência social...), de forma a construir uma rede de proteção social eficiente.

6. Vale ressaltar que, conforme pode ser visto na Tabela A.1.8 no Anexo Estatístico, a taxa de participação da faixa etária de 15 a 24 anos de idade é menor que a média e, para o grupo de 15-17 anos em particular, ela vem caindo de forma acentuada nos últimos tempos.

*Microcrédito: alternativas em evidência
no país*

Luis Henrique Paiva e Marcelo Galiza

43

*A evolução da informalidade no Brasil
metropolitano: 1991-2001*

Lauro Ramos

51

*Uma sugestão de deflatores para rendas
obtidas a partir de algumas pesquisas
domiciliares do IBGE*

Carlos Henrique Corseuil e Miguel N. Foguel

57

Microcrédito: alternativas em evidência no país

Luis Henrique Paiva* e Marcelo Galiza*

1. Introdução

Nas duas últimas décadas, o microcrédito tornou-se, ao mesmo tempo, uma medida de alívio às condições de pobreza e um novo mercado para a atuação de instituições financeiras.¹ Não por acaso, portanto, o tema vem ganhando grande importância no país.

Não obstante a atenção que vem sendo dada à questão e a conclusão relativamente consensual da relevância que o microcrédito pode ter em um país com os níveis de pobreza do Brasil, existe uma carência significativa de um debate efetivamente profícuo que nos permita avaliar qual o modelo que veremos ver implantado no Brasil.

Essa constatação pode ser feita mesmo após os esforços feitos a partir da Quinta Rodada de Interlocação Política do Conselho da Comunidade Solidária, dedicada justamente ao tema da “Expansão do Microcrédito no Brasil” (como a criação de quatro Comissões Temáticas envolvendo questões significativas para as microfinanças), ou os estudos de avaliação já realizados, como, por exemplo, os de Azevedo (2001) ou da própria OIT, em convênio com a Caixa Econômica Federal.² Não temos, depois de trabalhos como estes, uma avaliação mais acabada do modelo que mais se adequaria às “condições” ou aos “determinantes” presentes na situação brasileira.

Lamentavelmente, não pretendemos, neste artigo, fornecer mais do que apontamentos, ainda primários, para o debate a respeito dos modelos existentes. O ponto fundamental

aqui sustentado é o seguinte: apesar de a experiência brasileira ser incipiente, temos pelo menos três modelos suficientemente delineados que poderiam ser comparados, ainda que de maneira preliminar, se tomarmos como base a experiência internacional. Assim, os objetivos deste artigo são relativamente simples, e envolvem a apresentação: *a)* dos pilares do microcrédito, de maneira simplificada; *b)* das questões mais destacadas pela literatura internacional; e *c)* da experiência brasileira, a partir dos modelos hoje existentes, *vis-à-vis* a experiência internacional.

2. Os pilares do microcrédito

O microcrédito reúne alguns poucos pilares básicos, e pode ser considerado fruto de uma idéia relativamente simples. Os pilares são os seguintes:

- emprestar recursos para microempreendedores, sem acesso ao mercado formal de crédito;
- eliminar a exigência de garantias reais, pelo uso de colaterais substitutos, eficientes;

* Os autores são membros da carreira de Especialistas em Políticas Públicas e Gestão Governamental, do governo federal, em exercício no Ministério do Trabalho e Emprego. Sobre o mesmo tema, publicaram “Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças” (*Mercado de Trabalho, conjuntura e análise*, nº 18. IPEA/MTE, 2002), em colaboração com Alessandro Passos e Rogério Costanzi. Os autores agradecem ao Banco do Nordeste, à SERT/SP e ao BNDES pelo envio dos dados aqui utilizados.

1. Para uma exposição detalhada dos primórdios do microcrédito e das aventuras e desventuras da criação de um banco para pobres, ver Yunus (2000).

2. Este último, não publicado.

- aproximar o funcionário da instituição de microfinanças (“agente de crédito”) e o cliente; e

- manter taxas de juros capazes de tornar a instituição de microfinanças (IMF) sustentável, não-subsidiada.

Vários desses pontos já foram desenvolvidos em programas específicos, sem o impacto que o microcrédito teve. De fato, a atual onda das microfinanças não foi a primeira tentativa de atingir segmentos pobres, em geral auto-empregados. Entretanto, muitas dessas iniciativas, em geral levadas a cabo por bancos estatais de desenvolvimento, não conseguiram resolver adequadamente o problema da exigência de garantias; ou, ocorrência mais comum, padeceram, por falta de sustentabilidade, diante do apelo que o crédito subsidiado teve (e ainda tem) para os formuladores de políticas públicas.

A utilização de colaterais substitutos também não é uma particularidade do microcrédito. O *credit scoring*³ é um exemplo de colateral substituto cuja utilização pelo mercado é relativamente difundida. Mas uma modalidade de colateral substituto, o aval solidário, é própria do microcrédito. Trata-se de uma rede de compromissos, na qual membros de um grupo (composto, em geral, por no mínimo três e no máximo oito financiados) se responsabilizam, mutuamente, pelo pagamento do valor que foi emprestado. A renovação dos empréstimos individuais só ocorre quando o grupo estiver adimplente.⁴ Um segundo mecanismo de estímulo à adimplência, além da solidariedade no aval, é a progressividade no crédito, para os adimplentes.

Dois outros pontos ainda devem ser destacados. Primeiro, a atual onda de microfinanças não é, necessariamente um empreendimento público: ao contrário, a evidência mostra que a grande maioria das IMFs internacionalmente bem-sucedidas é de natureza privada.⁵ Segundo, a aproximação entre a IMF e o cliente por meio do agente de crédito é um elemento administrativo importante, que possibilita o acompanhamento contínuo dos empreendimentos financiados e muitas vezes determina a adimplência das operações

— embora imponha um custo operacional significativo.

Dessa maneira, pode-se dizer que o microcrédito reúne tanto elementos já conhecidos como novos no apoio financeiro a empreendimentos, num arranjo original que tem se mostrado ao mesmo tempo um instrumento efetivo no alívio das condições de pobreza e uma nova oportunidade para o segmento financeiro.

3. Questões fundamentais: focalização, sustentabilidade, capacidade de expansão e regulação e supervisão

Existe um conjunto de questões que são, reiteradamente, tratadas pela literatura internacional quando o assunto é microcrédito. Analisaremos, de maneira breve, quatro delas: a focalização nos mais pobres; a sustentabilidade (tanto em sua dimensão financeira quanto propriamente política); a capacidade de expansão; e a supervisão. Esta última pode ser entendida como um dos elementos do conceito, amplo e muitas vezes impreciso, de “sustentabilidade” (uma vez que quanto melhor a supervisão, maior é a confiança sistêmica no mercado de microfinanças), mas receberá um tratamento específico, pela sua importância.

3.1. Focalização

O microcrédito, concebido para democratizar o crédito à parcela da população que não tem acesso aos serviços bancários, volta-se, ao menos do ponto de vista conceitual, para os mais pobres. A evidência empírica, entretanto, mostra que existem tanto pro-

3. *Credit Scoring* é um método de avaliar o risco potencial de um empréstimo através de dados pessoais do cliente, agilizando o cálculo dos limites e a concessão do crédito.

4. Para uma avaliação da questão dos colaterais, ver o trabalho de Balkenhol e Schütte (1998).

5. Para uma avaliação crítica da popularidade do crédito subsidiado entre os gestores públicos e seu impacto sobre a sustentabilidade das microfinanças, ver Castello, Stearns e Christen (1991); o leitor encontrará uma avaliação crítica da participação estatal em Mukherjee (1997), trabalho que ressalta o caráter de exceção de iniciativas bem-sucedidas, como o BRI (banco estatal indonésio voltado para as microfinanças); também interessante, sobre este assunto, a nota de Schomberger e Christen (2001) sobre o Banco do Nordeste – hoje considerado pela CGAP/Banco Mundial uma experiência bem-sucedida de microcrédito desenvolvido por um banco estatal.

gramas muito bem focalizados nos mais pobres quanto relativa ou completamente mal focalizados.⁶

A questão é estabelecer em que medida o microcrédito precisa estar voltado para as camadas mais pobres da população. Há um relativo consenso sobre isso. Embora existam posições extremadas — como a de que não se deve considerar o microcrédito como uma ferramenta eficaz de combate direto à pobreza, pois isso exige políticas públicas e instrumentos específicos [ver Barreto (2000)] —, há uma grande literatura que apresenta evidência sólida tanto das possibilidades efetivas de focalização [ver por exemplo, o trabalho de Amim, Raí e Topa (1999)] quanto do impacto do microcrédito na renda familiar dos beneficiários do microcrédito [Hulme e Mosley (1996) e Khandker (1998)].

Em resumo, o microcrédito pode chegar aos mais pobres, existem mecanismos relativamente claros para isso, e há dados que demonstram sua eficiência como instrumento para a superação da condição de pobreza. Havendo envolvimento estatal, para além da mera regulação, a ênfase na focalização nos mais pobres parece ser, assim, necessária.

3.2. Sustentabilidade

Sob este termo amplo e relativamente vago da “sustentabilidade” há vários aspectos, ressaltados com ênfase diferente na literatura. Em todos eles, uma preocupação subjacente: a de que o microcrédito seja um serviço que possa ser oferecido de maneira contínua aos pequenos empreendedores e auto-ocupados.

Vamos dar destaque a duas dimensões da sustentabilidade das microfinanças: *a)* a financeira e operacional; e *b)* a política.

A primeira dimensão está relacionada com a preocupação de que as IMFs não apresentem dependência da contínua injeção de recursos “novos” por parte dos governos ou de doadores. Daí a necessidade de se ressaltar que os custos operacionais e financeiros das instituições sejam cobertos por fontes próprias de receita — especialmente a taxa de

juros — que, dados os altos custos operacionais, tendem a ser altas.

Vários trabalhos têm sustentado não apenas que, com altas taxas de retorno, os microempreendimentos suportam taxas de juros acima das praticadas para o segmento formal da economia, mas destacado também o fato de que provavelmente tais taxas de juros são a garantia de que o crédito não será “capturado” por um segmento “não-pobre” [ver Castello, Stearns e Christen (1991) e Harper (2001)].

A segunda dimensão é igualmente destacada. O argumento corrente é o de que a provisão direta do serviço de crédito pelo Estado o torna vulnerável à conjuntura política — o que possibilita a existência de descontinuidades. Além disso, a provisão direta pelo Estado, sustentam seus críticos, está, em geral, associada a taxas de juros subsidiadas, o que não apenas é crítico, do ponto de vista da sustentabilidade financeira e operacional, como também impede a entrada de IMFs privadas e possibilita a mencionada “captura” dos recursos por segmentos não-pobres, caso não haja critérios estritos para a definição do público-alvo.

3.3. Capacidade de expansão

A ênfase na capacidade de expansão decorre da constatação de que “só um atendimento massivo produzirá impacto econômico e social, gerando renda e trabalho, melhorando as condições de vida das pessoas envolvidas”. O impacto do microcrédito, dessa maneira, ocorrerá apenas com uma “ampla penetração no mercado” (Dantas, mimeo).

Alguns dos melhores exemplos de capacidade de expansão estão em Bangladesh, onde IMFs como o Grammen e o Brac têm mais de 3 milhões de clientes e produziram impactos consideráveis sobre a pobreza [ver Khandker (1998)].

6. Ver, por exemplo, o Income Generation for Vulnerable Groups Development (IGVGD), programa do BRAC (IMF de Bangladesh) que provavelmente é o mais bem focalizado nos pobres em todo o mundo (Hashemi, 1997 e 2001) ou, na outra ponta, o microcrédito do BRI (Indonésia), que tem entre seus clientes apenas 7% de pessoas pobres e [Hulme e Mosley (1996)].

3.4. Regulação e supervisão

A literatura internacional tem dado grande destaque às questões da regulação e da supervisão do setor das microfinanças. O assunto é espinhoso. Como destacam Christen e Rosenberg (2001, p. 295): “as experiências com regulação e supervisão são tão incipientes, que não há muitos resultados empíricos para se apoiarem”.

Isso não impede, entretanto, que se chegue a algumas conclusões — como, por exemplo, sobre os perigos que a ausência de regulação pode trazer para aqueles clientes que fazem depósitos e têm poupança em IMFs.⁷

Vamos dar breve atenção a um aspecto específico: a relação entre o modelo adotado em determinado país (via regulação) e a capacidade de supervisão da autoridade monetária. Esta, conforme revela a experiência internacional, pode ser severamente comprometida caso o setor de microfinanças cresça de forma muito pulverizada, através da expansão do número de IMFs atuantes no país. Isso porque a grande quantidade de instituições de microfinanças, diante da pequena participação do total de ativos e depósitos que as mesmas detêm em relação ao sistema financeiro, onera demasiadamente a supervisão do banco central.⁸

Dessa forma, se a experiência internacional é válida, e assim o parece, pode-se dizer que uma regulação adequada favorece uma baixa pulverização organizacional no setor das microfinanças, o que facilita sua supervisão, aumenta sua segurança sistêmica e induz a expansão do serviço.

4. Os modelos do microcrédito no Brasil: uma breve avaliação em função das questões aqui tratadas

O Brasil, não obstante os índices alarmantes de pobreza, ainda possui um mercado de microfinanças relativamente pequeno e pouco desenvolvido [OIT (2001)]. Entretanto, se a estrutura institucional hoje existente ainda é claramente insuficiente para o atendimento à demanda, pelo menos três modelos já parecem estar suficientemente delineados

a ponto de serem apresentados. Refirmo-nos ao Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP), do BNDES, ao do CrediAmigo, do Banco do Nordeste, e ao modelo do tipo “Banco do Povo”, que normalmente está associado aos governos estaduais e municipais.

O objetivo desta seção é apresentar as principais características dos modelos, fazendo uma breve avaliação a partir das questões anteriormente tratadas: focalização, sustentabilidade, capacidade de expansão e supervisão.

4.1. PCPP/BNDES

O PCPP, lançado em 1996, tem por objetivo promover a formação de uma rede de instituições capaz de oferecer serviços de microfinanças, fomentando a criação e o desenvolvimento das mesmas. Para tanto, o BNDES oferece condições favoráveis à constituição dos fundos dessas instituições, através do repasse de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) à Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP).

O BNDES opera com ONGs, Oscips e Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM). A instituição está preocupada basicamente com *a*) a composição da direção da IMF (exige-se que a participação estatal seja limitada); *b*) a existência de recursos próprios em seu fundo; *c*) sua inadimplência (que tem limites estritos: uma vez rompidos, implicam a devolução do empréstimo feito pelo BNDES); e *d*) sua sustentabilidade financeira e operacional.

7. Wright (2000) destacou, com certa antecedência, sobre os efeitos da ausência de regulação em Bangladesh. A omissão estava refletida em grandes ricos e que as IMFs, inclusive o Grammen Bank, estavam sujeitando seus clientes depositários. Mais recentemente, Pearl e Phillips alegaram, em reportagem do *Wall Street Journal* de 27 de novembro de 2001, que o Grammen encontra-se em uma séria crise provocada pela inadimplência.

8. Christen e Rosenberg (2001) colocam essa questão a partir dos casos das Filipinas e do Chile. Em 1997, nas Filipinas, as IMFs detinham apenas 2% do total de ativos e depósitos do sistema financeiro, apesar de representarem 83% das instituições que o banco central tinha que supervisionar. Diante de tamanha distorção, o banco central filipino estabeleceu um patrimônio líquido para as IMFs atuarem, o que reduziu drasticamente o setor. No Chile, por sua vez, o marco institucional provocou um rápido crescimento do setor, combinado com a minimização do problema de supervisão. Desde 1993, o “Fundo de Investimento Social Chileno” utiliza um sistema de incentivos para a entrada de bancos comerciais no setor. Hoje, quatro bancos dominam o mercado, que já atinge um terço dos microempreendedores do país.

Cumprindo este conjunto de exigências, a liberdade de atuação das IMFs é ampla, inclusive no que diz respeito ao público atingido e à taxa de juros praticada.

4.2. CrediAmigo/BN

O CrediAmigo, programa executado diretamente pelo Banco do Nordeste e criado no final de 1997, concede empréstimos desburocratizados de pequenos valores para quem tem algum negócio de pequeno porte e precisa de capital e orientação. É, atualmente, a principal experiência de microcrédito do país e uma das principais da América Latina, tendo também se tornado um caso para as microfinanças internacionais ao contribuir com a quebra da resistência dogmática à atuação de grandes bancos estatais no setor [ver Schonberger e Christen (2001)].

Para pleitear um financiamento, o microempreendedor deve participar de um grupo solidário com três a cinco integrantes, que trabalhem por conta própria, se conheçam e confiem uns nos outros. Além disso, é necessário ter um negócio já estabelecido. Os valores dos empréstimos podem variar de R\$ 300 a R\$ 4.000, por cliente, e o teto para o primeiro empréstimo é de R\$ 700. Não há qualquer critério mais específico para a focalização do programa.

O CrediAmigo enfrentou, entre julho e dezembro de 1998, uma grave crise de inadimplência, que o levou a perder cerca de US\$ 2 milhões. A crise foi contornada, e hoje o programa apresenta alta taxa de adimplência. Do ponto de vista organizacional, baseou sua operação apoiando-se o mínimo possível no *staff* da própria instituição: a contratação de pessoal especializado no mercado de microfinanças tem sido cada vez mais a tônica. Administrativamente, o programa conta com autonomia, e a contabilidade e a auditoria são próprias.⁹

4.3 Banco do Povo do Estado de São Paulo

O último modelo, que denominamos genericamente para fins deste artigo “Banco do

Povo”, é concebido como uma peça essencial de uma política pública de geração de emprego e renda, executada diretamente pelo estado.

Normalmente associados aos governos estaduais e municipais, tais bancos são constituídos com fundo de origem fiscal, e operam por meio de agentes de crédito pagos pelas secretarias dos estados e/ou prefeituras.

Como regra, as taxas de juros são subsidiadas — isto é, não cobrem os custos operacionais dos programas. A justificativa mais utilizada é a de que recursos orçamentários podem ser dirigidos ao subsídio para garantirem crédito à população de baixa renda — que não teria acesso caso as taxas praticadas fossem as de mercado.

Como não é possível uma análise de vários casos deste modelo, daremos atenção ao caso do Banco do Povo Paulista (BPP) como representativo dessa classe.

O BPP foi instituído no Estado de São Paulo em 1997, tendo a Secretaria de Emprego e Relações do Trabalho do estado como responsável pela operacionalização e administração do mesmo. O banco visa propiciar recursos para aplicação em microempreendimentos e micro e pequenas empresas visando criar alternativas de crédito popular para a geração de emprego e renda. Para tanto, além de conceder crédito, presta assistência financeira a projetos de capacitação profissional e ao treinamento técnico gerencial dos empreendedores e a projetos de modernização e reorganização de micro e pequenas empresas.

No que diz respeito à focalização, o BPP exige que o empreendimento — que deve estar produzindo há mais de seis meses — tenha obtido faturamento bruto inferior a R\$ 87.300 nos últimos 12 meses. Além disso, o candidato ao crédito deve residir ou ter negócio no município há mais de dois anos. Não há critérios formais mais estritos para a definição do público-alvo. Os valores de financiamento variam de R\$ 200 até R\$ 5.000

9. Para maiores detalhes, ver o trabalho de Rita Valente, nesta edição do Boletim.

para pessoas físicas ou jurídicas. Para cooperativas e associações, o teto é de R\$ 25.000, limitado ao máximo de R\$ 5.000 por associado.

4.4. Uma breve avaliação em função das questões apresentadas

4.4.1. Focalização

O melhor indicador de focalização é o percentual dos clientes que, ao entrar na IMF, está abaixo da linha de pobreza. Infelizmente, no Brasil, não há nenhum dado confiável desta natureza.

Outro indicador utilizado na literatura é o da relação entre o valor médio do empréstimo e o PIB *per capita*. Apesar de não ser um indicador livre de problemas, vai ser utilizado aqui.¹⁰ Como os modelos comparados são todos brasileiros, pode-se dispensar o valor do PIB *per capita* e dar atenção apenas aos valores médios dos empréstimos.

O Banco do Nordeste aparece como o menor valor médio e, portanto, o mais bem focalizado dos programas. A média dos empréstimos (valor total desembolsado/número de operações) ficou em aproximadamente R\$ 750, contra R\$ 2,3 mil do Banco do Povo do Estado de São Paulo. O PCPP/BNDES apresentou um valor intermediário de R\$ 1,15 mil.¹¹ Levando em conta apenas as IMFs que operam no Nordeste (a mesma do BN), o valor cai para aproximadamente R\$ 950.

O dado do Banco do Povo do Estado de São Paulo é corroborado pela avaliação realizada pelo Dieese, que parece indicar que o programa atinge uma população com nível de renda acima do considerado ideal para o microcrédito [ver Sert/Dieese (2001)].¹² Este, provavelmente, é um exemplo de um programa voltado inicialmente para pobres que foi “capturado” por um segmento não-pobre da população.

4.4.2. Sustentabilidade

A operação com taxas de juros não subsidiadas torna os programas do Banco do Nordeste e do BNDES sustentáveis financeira e

operacionalmente, ao contrário do Banco do Povo do Estado de São Paulo — que apresenta taxas de juros subsidiadas e depende do constante aporte de novos recursos orçamentários para seu funcionamento (tanto para o fundo quanto para o salário do pessoal).

Do ponto de vista político, deve-se destacar que as três iniciativas têm vinculação estatal e estão, dessa maneira, sujeitas a algum tipo de interferência. O PCPP parece apresentar ligeira vantagem, na medida em que as IMFs propriamente ditas têm independência. Há que se perguntar, entretanto, em que medida elas seriam capazes de operar (e expandir suas operações) independentemente da existência de um fundo público barato (recursos FAT, emprestados à TJLP). Na outra ponta, o Banco do Povo parece ser o mais vulnerável, uma vez que depende de apoio político tanto do governo do estado quanto das prefeituras parceiras.

4.4.3. Capacidade de expansão

Todos os modelos apresentam alguma capacidade de expansão. Neste ponto, entretanto, o CrediAmigo parece levar grande vantagem: iniciado em dezembro de 1997, o programa já conta com mais de 100 mil clientes ativos. As IMFs vinculadas ao PCPP (que começou a operar em 1996) somam 35 mil clientes ativos. Por fim, o Banco do Povo do Estado de São Paulo (instituído também em 1997) possui quase 12 mil clientes ativos.¹³

Os limites para a expansão do “Banco do Povo” são relativamente claros: os fundos são limitados e há dependência de constante injeção de recursos novos, tanto para o próprio fundo quanto para o pagamento do pessoal. Por sua vez, as limitações ao maior

10. Este indicador é bastante complicado para o caso brasileiro, pelo fato de o PIB *per capita*, dada a péssima distribuição de renda brasileira, ser muito pouco significativo.

11. No caso do PCPP, dado o número de IMFs vinculadas ao programa, há uma grande variação, de valores médios abaixo de R\$ 700 até pouco acima de R\$ 4 mil.

12. Segundo a PNAD de 1999, cerca de 46% da população do Estado de São Paulo vivem com uma renda *per capita* menor do que a renda *per capita* média do beneficiário do Banco do Povo. A avaliação do Dieese ainda revela que 71% dos beneficiários têm máquina de lavar roupa em casa, e 76% possuem automóvel (18% o compraram novo).

13. Os dados aqui mencionados são de maio desse ano, para o Banco do Povo Paulista e CrediAmigo, e de setembro de 2001, para o caso do PCPP.

alcance do PCPP parecem ser de duas ordens: o número de IMFs existentes no mercado aumenta lentamente; a expansão de cada IMF depende do aumento de recursos próprios, uma vez que os aportes do BNDES se dão em função desses recursos.

O sucesso da expansão do CrediAmigo parece estar relacionado ao fato de estar vinculado a uma grande instituição financeira — o que assegura recursos —, por um lado, mas ter autonomia administrativa, por outro, o que garante agilidade na tomada de decisões, flexibilidade para contratação e treinamento de pessoal etc.

4.4.4. Supervisão

Pode-se ver a questão da supervisão como um aspecto específico da questão da sustentabilidade: quanto mais supervisionável for a estrutura de microcrédito existente num país, maior sua sustentabilidade sistêmica.

Este é mais um ponto em que o programa do Banco do Nordeste parece levar grande vantagem. A supervisão de uma única grande instituição operando em larga escala é muito mais fácil para a autoridade monetária do que de um conjunto relativamente grande de pequenas IMFs, tal como visto no PCPP. Este modelo claramente dificulta a supervisão, na medida em que pulveriza as iniciativas de microcrédito.

Como as ONGs e os “Bancos do Povo” não são supervisionados pela autoridade monetária, não se pode descartar a possibilidade de risco sistêmico nas microfinanças do país, com consequências dificilmente previsíveis.

Assim, a entrada de novas instituições financeiras de grande porte (públicas ou privadas) deveria ser estimulada pela regulamentação, de maneira a aumentar a segurança no mercado de microfinanças no Brasil. Uma opção é a criação de SCMs vinculadas a bancos de maior porte. Lamentável e incompreensivelmente, o Bacen proibiu que bancos estatais criem suas SCMs, o que dificulta a entrada dessas instituições no mercado das microfinanças.

5. Conclusões

Procuramos, ao longo do artigo, estabelecer algumas das questões mais importantes encontradas na literatura internacional sobre microcrédito (focalização, sustentabilidade, capacidade de expansão e supervisão) e avaliar, brevemente, os mais importantes modelos existentes no país (CrediAmigo/BN, PCPP/BNDES e “Bancos do Povo” estaduais — aqui “representados” pelo Banco do Povo do Estado de São Paulo).

Nessa primeira avaliação, o modelo do Banco do Nordeste (CrediAmigo) apresenta considerável vantagem sobre os demais: é mais bem focalizado; apresenta sustentabilidade financeira e operacional; demonstra notável capacidade de expansão; e é o mais facilmente supervisionável pela autoridade monetária.

O PCPP vem a seguir: não apresenta a mesma focalização do CrediAmigo, e tem demonstrado uma capacidade de expansão muito inferior. O programa tem grande preocupação com a sustentabilidade das IMFs apoiadas, o que é uma qualidade. Entretanto, a pulverização de IMFs compromete muito a supervisão, introduzindo certo risco ao modelo.

Por fim, o modelo do “Banco do Povo” apresenta características pouco desejáveis para um programa de microcrédito: é o de pior focalização; não apresenta preocupação com a sustentabilidade operacional e financeira; sua expansão é limitada; e não há supervisão pela autoridade monetária.

Em relação ao “Banco do Povo”, dois pontos devem ser mencionados. O primeiro é que a avaliação do programa da Sert-SP não pode ser generalizada para todos os programas existentes no país, ao menos no que diz respeito à focalização. Mas, na medida em que apresentem taxas de juros subsidiadas, padecerão fundamentalmente dos demais problemas. Dito isto, percebe-se que este modelo não se apresenta como uma alternativa viável para o desenvolvimento do setor de microfinanças no Brasil, devendo, no máximo, ficar limitado a uma atuação complementar.

O segundo é que pode ser encontrada, na literatura, defesa para o subsídio do microcrédito. Argumenta-se que, no caso de o microcrédito ser a mais eficiente política de combate à pobreza, o aporte estatal a fundo perdido pode ser adotado.¹⁴ Neste caso, é importante também que o subsídio atue em segmento da população que não é atendido pelas demais IMFs, evitando o direcionamento de recursos públicos a uma atividade que pode ser exercida plenamente pelo segmento privado. Não há justificativa, portanto, para utilizar recursos do Estado em programas que não atinjam os mais pobres — o que é, precisamente, o caso do Banco do Povo do Estado de São Paulo.

Dessa maneira, a utilização de qualquer tipo de subsídio (como incentivo para o combate à pobreza) deve ser analisada em face dos riscos de captura do programa por segmentos não-pobres e mesmo do impacto negativo sobre a iniciativa privada nas microfinanças.

Por fim, talvez valha à pena lembrar que todos os modelos aqui apresentados podem padecer de algum tipo de interferência política — o que torna a participação estritamente privada, até aqui, muito tímida, mais desejável.

BIBLIOGRAFIA

- AMIM, S., RAI, A., TOPA, G. *Does microcredit reach the poor and vulnerable? Evidence from Northern Bangladesh*. 1999 (Working Paper, C. V. Starr Center).
- AZEVEDO, J. P. W. *Os empreendedores de baixa renda e o sistema financeiro: uma análise das experiências de microcrédito na cidade do Rio de Janeiro*. UFF, 2001 (Dissertação de Mestrado).
- BALKENHOL, B. e SCHÜTTE, H. *Collateral, collateral law and collateral substitutes*. OIT, 1998.
- BARRETO, A. S. P. O BNDES e a constituição da indústria de micro-financeiras no Brasil. *Simpósio Internacional sobre Microfinanciamento e Promoção de Micro e Pequenas Empresas*, p. 133-156, 2000.
- CASTELLO, C., STEARNS, K., CHRISTEN, R. Exposing interest rates: their true significance for microentrepreneurs and credit programs. *Accion*, Jul. 1991 (Discussion Paper Series, 6).
- CHRISTEN, R. P., ROSENBERG, R. The rush to regulate: legal frameworks for microfinance. In: GEOFFREY D. W. e SHARIF, I. A. (eds.). *Challenges for second generation microfinance – regulation, supervision and resource mobilization*. University Press Limited, 2001.
- DANTAS, V. A. *A tecnologia do microcrédito*. mimeo.
- HARPER, M. *Profit of the poor: cases in micro-finance*. London: ITDG Publishing, 2001.
- HASHEMI, S. M. Those left behind: a note on targeting the hardcore poor. In: GEOFFREY D. W., SHARIF, I. A. (orgs.). *Who needs credit? Poverty and finance in Bangladesh*. Dhaka: The University Press, 1997.
- _____. *Linking microfinance and safety net programs to include the poorest: the case of IGVD in Bangladesh*. CGAP, 2001 (Focus Notes, 21).
- HULME, D., MOSLEY, P. *Finance against poverty*. London: Routledge, 1996.
- KHANDKER, S. R. *Fighting poverty with microcredit – experience in Bangladesh*. The Oxford University Press, 1998.
- MUKHERJEE, J. *State-owned development banks in Micro-finance*. CGAP, 1997 (Focus Notes, 10).
- OIT (Organização Internacional do Trabalho). *Gestão de microcrédito. Trabalho apresentado durante o curso Gestão de Microcrédito*. Brasília, 2001.
- PASSOS, A., PAIVA, L., GALIZA, M., COSTANZI, R. Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças. *Mercado de Trabalho — Conjuntura e Análise*, nº 18. IPEA/MTE, 2002.
- PEARL, D., PHILLIPS, M. Grameen bank, which pioneered loans for the poor, has hit a repayment snag. *Wall Street Journal*, 27 de novembro de 2001.
- SCHONBERGER, S. N., CHRISTEN, Robert P. *A multi-lateral donor triumphs over disbursement pressure: the story of microfinance at Banco do Nordeste in Brazil*. CGAP, Dec. 2001 (Focus Notes, 23).
- SERT/DIEESE. *Acompanhamento dos programas de emprego e renda no Estado de São Paulo: Relatório de Pesquisa com os clientes do Banco do Povo*. São Paulo, 2001.
- WRIGHT, G. *Microfinance systems: designing quality financial services for the poor*. University Press Limited, 2000.
- YUNUS, M. *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Ática, 2000.

14. [ver Khandker (1998)].

A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001

Lauro Ramos*

Introdução

A década de 1990 compreendeu um período de bastante diversidade no cenário econômico, seja no plano interno, seja no cenário internacional. No âmbito doméstico, as principais alterações começaram já no início da década, com a abertura paulatina da economia, o que ensejou um processo de *enxugamento* da estrutura produtiva, mormente na indústria de transformação, com vistas a dotar de competitividade os produtos brasileiros nos mercados do exterior.

No ano de 1994 foi implementado o Plano Real, que teve sucesso em reduzir e manter sob controle o processo inflacionário que vinha afligindo a economia nacional desde o final da década de 1970. A redução das taxas de inflação, bem-vinda por uma série de razões, influenciou o funcionamento do mercado de trabalho de forma marcante na medida em que reduziu sobremaneira a capacidade deste de se ajustar via variações no valor real dos salários. Foi tolhida, assim, a flexibilidade do mercado de trabalho, responsável pela sua capacidade de se ajustar rapidamente às alterações do cenário econômico durante o período de inflação elevada que marcou a década de 1980 e início da década de 1990.

Além disso, uma das linhas mestras do Plano Real, mormente nos seus primeiros anos, foi a chamada “âncora cambial”, que acabou gerando uma supervalorização da moeda. Isso implicou ajustes ainda mais profundos em termos da busca de um aumento de produtividade e, por conseguinte, afetou intensamente o desempenho do mercado de trabalho.

A outra mudança importante na política econômica foi justamente a alteração do regime cambial, que no início de 1999 passou a ser flutuante. Além da comoção gerada pela mudança em si, a elevada volatilidade do câmbio observada desde a adoção do novo regime tem contribuído para aumentar o grau de incerteza, o que muitas vezes influencia o processo de tomada de decisões de investimento e acaba por repercutir no mercado de trabalho. Não obstante, a desvalorização da moeda nacional, resultante da mudança de regime cambial, significou um ganho de competitividade que, após um período de transição, acabou se fazendo sentir na economia como um todo e no mercado de trabalho em particular.

Além disso, paralelamente a estas mudanças significativas na política econômica, houve nesse período uma série de crises financeiras em diferentes países em desenvolvimento, as quais afetaram o fluxo de capital estrangeiro, o que — em conjunto com as oscilações do crescimento econômico nos países industrializados — também influenciou o nível de atividade econômica.

Enfim, a combinação dessas diferentes realidades e contextos econômicos, como não poderia deixar de ser, repercutiu intensamente no funcionamento do mercado de trabalho, que apresentou comportamentos bastante distintos no que diz respeito a seus grandes agregados ao longo dos últimos anos. Nesta nota, centraremos a atenção na evolução da forma de inserção dos trabalha-

* Coordenador-geral da Diretoria de Estudos Sociais do IPEA.

dores no mercado de trabalho metropolitano, para o qual existem dados em base mensal ao longo de todo o período,¹ procurando acompanhar e analisar o assim chamado processo de “informalização” das relações de trabalho — entendida aqui, como no debate em geral, como a ausência de proteção da legislação trabalhista — e sua ligação com as mudanças na composição setorial do emprego, acarretadas pelas transformações no mercado.

Informalidade no mercado de trabalho metropolitano

Uma das características do início da década, em função das alterações no cenário econômico descritas na introdução, foi o crescimento das relações informais de trabalho (trabalho assalariado sem carteira e o trabalho por conta própria). Conforme mostrado no Gráfico 1, a seguir, nos seis primeiros anos, de 1991 a 1996, o percentual de trabalhadores informais passou de 40% para 47% no conjunto das seis regiões metropolitanas cobertas pela PME/IBGE.² De meados de 1996 até o final de 1997, o ritmo de crescimento do grau de informalidade diminuiu, ficando próximo de 48%. Como reflexo das agruras por que passou a economia brasileira em 1998 e 1999, o funcionamento do mercado de trabalho mudou, o que fez com que o processo de informalização retomasse fôlego, de tal forma que nos últimos meses de 1999 foi rompida a marca de 50%, chegan-

do a 51% no início de 2000. A partir daí, e de forma até certo ponto surpreendente, houve uma ligeira queda, seguida de estabilização em torno de 50% durante todo o ano de 2001.

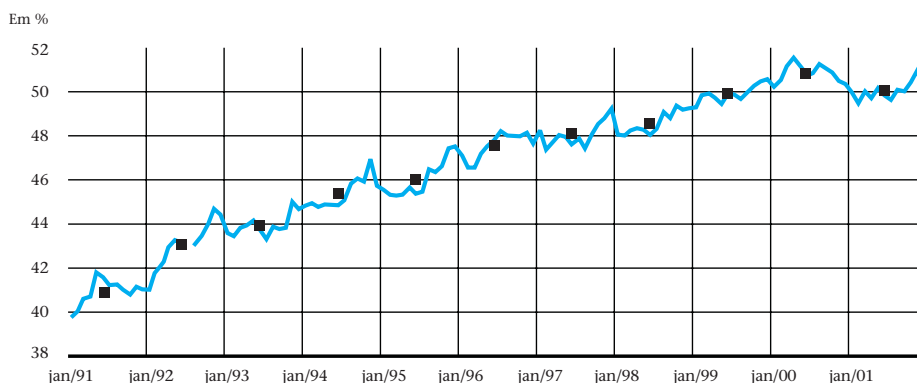
Existem algumas conjecturas para explicar essa mudança recente no comportamento da informalidade, sendo uma das mais difundidas aquela que a atribui a um esforço mais intenso e mais efetivo por parte dos fiscais da previdência social, em conjunto com uma mudança de atitude no que tange à fiscalização trabalhista, que teria passado a incentivar (salientar vantagens) a assinatura da carteira de trabalho em vez de simplesmente multar. Não há, contudo, nenhum estudo até o momento que forneça algum tipo de comprovação empírica para essa tese.

Com o intuito de explorar possibilidades de explicações alternativas para essa reversão de trajetória procuraremos, na subseção que se segue, verificar a existência de uma possível associação entre este comportamento e a

1. Os dados aqui utilizados são aqueles fornecidos pela Pesquisa Mensal do Emprego (PME/IBGE), que é uma pesquisa domiciliar mensal levada a cabo pelo IBGE em seis das principais regiões metropolitanas brasileiras — São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife e Salvador — representando cerca de 25% da força de trabalho.

2. É importante ressaltar que estas percentagens superestimam o verdadeiro grau de informalidade das relações de trabalho, uma vez que, na PME, os servidores públicos, que na verdade são protegidos pela legislação trabalhista e possuem vínculos empregatícios formais, são classificados como trabalhadores sem carteira, em função de serem estatutários. Estimativas próprias, que forçosamente envolvem um certo grau de imprecisão, indicam que eles seriam hoje responsáveis por algo entre 8 e 10 pontos percentuais da informalidade. Deste modo parece mais adequado afirmar que a informalidade abrange cerca de 40% da força de trabalho metropolitana.

GRÁFICO 1
EVOLUÇÃO DO GRAU DE INFORMALIDADE NO MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO



Fontes: PME/IBGE e Mercado de Trabalho — Conjuntura e Análise (IPEA/MTE), vários números.
Nota: Os quadrados indicam as médias aritméticas para cada ano.

evolução da composição setorial do nível da ocupação, que sofreu alterações no bojo das transformações estruturais no funcionamento do mercado de trabalho.

Mudanças na estrutura ocupacional. Na verdade, o crescimento da informalidade deve-se, em boa medida, ao fato de os anos de 1990 terem testemunhado mudanças profundas na estrutura ocupacional metropolitana. Houve uma vasta gama de alterações, que, ao menos em uma primeira análise, podem ser sintetizadas pelo exame do comportamento de dois setores emblemáticos da economia: a indústria de transformação e o setor de serviços.

Por um lado, a indústria de transformação, que foi, sem dúvida, o segmento mais afetado pelo processo de abertura e exposição da economia à concorrência internacional, experimentou uma perda de importância relativa com sua participação do nível de ocupação, caindo da faixa de 22% em 1991 para o patamar de 16% no final de 1999, mantendo-se estável daí em diante. Por outro lado, o setor de serviços, em parte não só pela própria estratégia de terciarização utilizada pela indústria para *enxugar* sua estrutura produtiva, mas também por acolher grande parte dos trabalhadores que ingressaram no mercado, aumentou sua participação relativa de pouco menos de 36% para cerca de 42% no mesmo período³ (Gráfico 2), sendo que essa expansão se deu com maior intensidade até o início de 1999, mantendo-se, notadamente

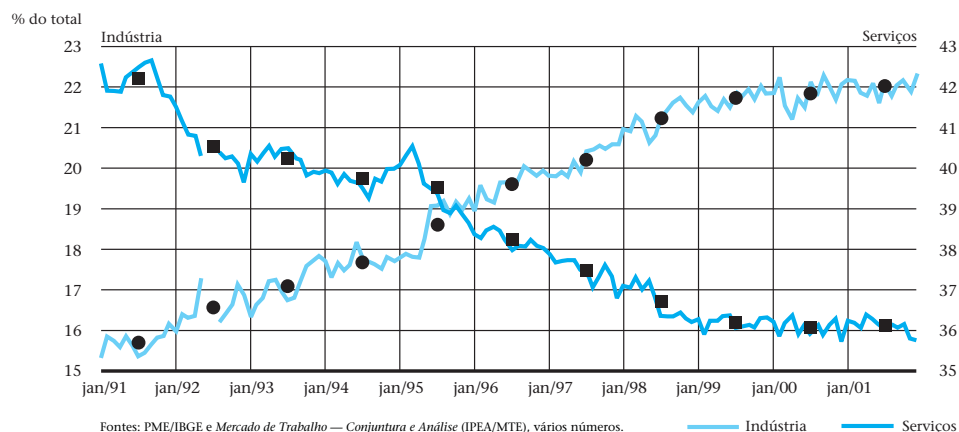
ao longo de 2001, bastante próximo desta marca de 42%.

Parece lícito argumentar que o fato de a inserção informal no mercado de trabalho ter crescido de forma substantiva na década de 1990 — até atingir o quadro atual quando o total de assalariados sem carteira assinada e trabalhadores por conta própria é, para todos os efeitos práticos, igual ao de assalariados com carteira — esteja diretamente ligado à realocação setorial da força de trabalho nesse ínterim.

A razão de ser para esse raciocínio deve-se às características dos postos de trabalho em cada um desses setores: enquanto a indústria contrata majoritariamente através do assalariamento com carteira assinada — em torno de 70% dos vínculos trabalhistas na indústria eram desta natureza em 2001 —, o oposto acontece com o segmento de serviços, onde o grau de informalidade era próximo de 60% neste mesmo ano. De maneira análoga, a constatação de que o movimento ascendente da informalidade perdeu força, ou mesmo desapareceu, na virada da década, justamente quando as participações desses setores no total da ocupação se estabilizaram, serve para reforçar este argumento.

3. Em termos absolutos as diferenças são ainda mais gritantes, haja vista que neste intervalo houve a destruição, em termos líquidos, de quase 600 mil postos de trabalho na indústria de transformação (apesar da recuperação de mais de 100 mil postos a partir de 1999, quando sua participação relativa deixou de declinar), enquanto o setor de serviços absorveu quase dois milhões de trabalhadores (sendo que mais da metade dessa expansão ocorreu entre 1994 e 1996, inclusive).

GRÁFICO 2
EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA SETORIAL DA OCUPAÇÃO: SETOR DE SERVIÇOS E
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO



Desse modo, a se confirmarem as tendências para comportamento do emprego na indústria e no segmento de serviços delineadas nos últimos três anos, parece lícito esperar, à luz do argumento, que, apesar de se situar em patamares elevados, a informalidade passe a experimentar alguma redução no futuro próximo.

A evolução da informalidade por setor. A base para o argumento de que a confirmação da tendência recente de interrupção da expansão do setor de serviços e da queda da indústria acarretará o final do crescimento da informalidade, conforme estabelecido na seção anterior, reside no fato de o primeiro ser mais intensivo em vínculos informais, enquanto o segundo é mais intensivo em relações formais. Mostramos, na seção anterior, que isso de fato é verdadeiro para o último ano. Faz-se necessário, todavia, um exame da evolução dessa característica no passado recente para respaldar melhor a tese, o que será levado a cabo a seguir.

As evoluções mensais do grau de informalidade na indústria e serviços são apresentadas no Gráfico 3. Três observações são dignas de destaque:

- a) o setor de serviços sempre foi, ao longo do período analisado, muito mais marcado pelos vínculos informais do que a indústria de transformação;
- b) o grau de informalidade no segmento de serviços, além de elevado, manteve-se prati-

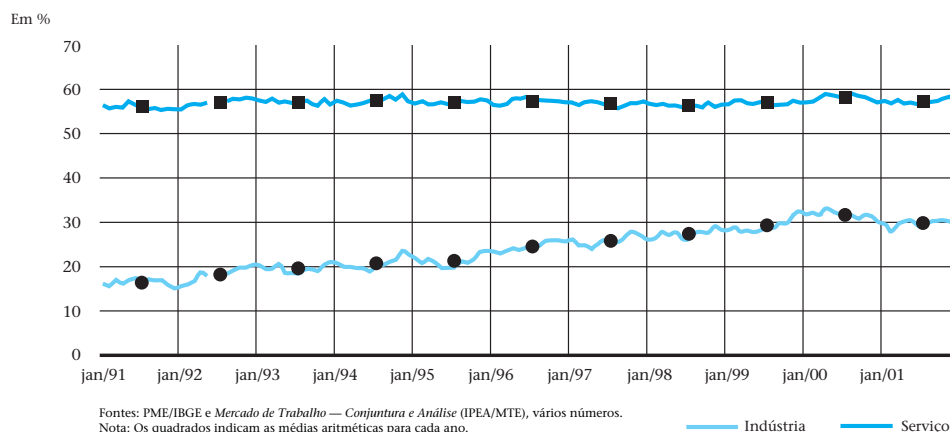
camente inalterado de 1991 a 2001, em um patamar ligeiramente inferior a 60%; e

- c) a indústria de transformação, apesar de ter um grau de informalidade mais inferior que o setor de serviços, experimentou elevações ao longo do período, passando do patamar de 16% em 1991 para o de 30% de 1999 para cá.

Constatamos, assim, que a premissa básica de que os vínculos trabalhistas são bastante formalizados na indústria de transformação, e de natureza bem mais informal no setor de serviços, de fato se confirma. Não obstante, ficou demonstrado que a intensidade da formalização na indústria diminuiu de mais de 80% em 1991 para cerca de 70% nos três últimos anos (este é o complemento do grau de informalidade mostrado no gráfico). Essa “descoberta” de que a indústria foi afetada pelo processo de informalização no mercado de trabalho enfraquece o argumento anteriormente apresentado, tornando necessária uma análise mais detalhada da relação entre as mudanças na composição setorial e a evolução da informalidade.

A importância das mudanças setoriais para a informalidade. Um primeiro exercício, e o mais natural deles, de estimar a importância das mudanças na estrutura setorial para “explicar” a variação na informalidade passa pela busca da resposta à seguinte questão: qual seria o grau de informalidade, hoje, caso a estrutura setorial não tivesse mudado?

GRÁFICO 3
EVOLUÇÃO MENSAL DO GRAU DE INFORMALIDADE: SETOR DE SERVIÇOS E
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO



Em qualquer instante do tempo, o grau de informalidade do mercado de trabalho pode ser obtido a partir da soma, ao longo dos setores, dos produtos dentro de cada setor, do grau de informalidade do setor pela sua participação na ocupação total. Quer dizer:

$$GI_t = \sum_i GI_{it} \cdot PES_{it}$$

onde:

GI_t = grau de informalidade no instante t ;

GI_{it} = grau de informalidade do setor i no instante t ; e

PES_{it} = participação do setor i no emprego total no instante t .

Uma forma alternativa de ler a equação acima é: o grau de informalidade do mercado de trabalho em um momento qualquer é dado pela média dos graus de informalidade de cada setor, onde os respectivos pesos nada mais são do que a participação de cada setor no emprego total. Com isso, a resposta à questão anterior torna-se trivial:

$$GI_t^* = \sum_i GI_{it-1} \cdot PES_{it-1}$$

onde:

GI_t^* = grau de informalidade que prevaleceria no instante t (2001) caso a estrutura setorial do emprego tivesse se mantido igual à do instante $t-1$ (1991).

Assim, a contribuição da estrutura setorial da ocupação $CES_{t,t-1}$ para explicar a varia-

ção do grau de informalidade do mercado de trabalho entre os instantes t e $t-1$ seria dada por:

$$CES_{t,t-1} = (GI_t^* - GI_{t-1}) / (GI_t - GI_{t-1})$$

Este exercício é levado a cabo com os dados de 1991 e 2001 relativos ao setor de serviços, indústria de transformação e o conjunto dos demais setores, de forma a destacar as mudanças ocorridas nos dois primeiros. Conforme pode ser visto na Tabela 1, onde também é apresentado o conjunto de dados utilizados, a contribuição das mudanças de tamanho da indústria e de serviços, apesar de não-desprezível, explica relativamente pouco da variação na informalidade — 26,7%.

A razão para essa contribuição não ser mais elevada reside justamente no fato de a informalidade ter crescido no interior da indústria de transformação. Na verdade, os números da Tabela 1 revelam que, em termos relativos, a informalidade cresceu mais nesse segmento do que no mercado de trabalho como um todo. Uma forma alternativa de colocar este ponto é dizendo que o fato de a indústria ter reduzido sua participação na ocupação total fez com que fossem “criados” menos postos de trabalho informais do que se ela tivesse mantido tal participação, *caeteris paribus*, mas ainda assim o número de postos desta natureza cresceu em termos absolutos dentro da indústria, pois o aumento da informalidade mais do que compensou o encolhimento do setor: conforme apresentado na Tabela 2, a seguir, a ocupação na indústria diminuiu de 3,35 milhões de trabalhadores em 1991 para 2,77 milhões em 2001; já o número de postos de trabalho com vínculo informal subiu de 0,55 milhão para 0,82 milhão no mesmo intervalo de tempo.

TABELA 1
EFEITO DA REALOCAÇÃO SETORIAL DA OCUPAÇÃO SOBRE A INFORMALIDADE

	ESTRUTURA OCUPACIONAL			INFORMALIDADE			
	INDÚSTRIA	SERVIÇO	OUTROS	INDÚSTRIA	SERVIÇO	OUTROS	TOTAL
1991	0,222	0,357	0,421	0,165	0,559	0,411	0,409
2001	0,161	0,420	0,419	0,298	0,572	0,506	0,500
EFEITO REALOCAÇÃO SETORIAL			26,7%				

TABELA 2
GERAÇÃO LÍQUIDA DE POSTOS DE TRABALHO INFORMAIS

	NÍVEL DA OCUPAÇÃO TOTAL (MILHÕES)				OCUPAÇÕES INFORMAIS (MILHÕES)			
	INDÚSTRIA	SERVIÇO	OUTROS	TOTAL	INDÚSTRIA	SERVIÇO	OUTROS	TOTAL
1991	3,35	5,38	6,35	15,08	0,55	3,01	2,61	6,17
2001	2,77	7,22	7,20	17,19	0,82	4,13	3,65	8,60
VARIAÇÃO	-0,58	1,84	0,85	2,11	0,27	1,12	1,04	2,43
CONTRIBUIÇÃO (%)					11	46	43	

Nesta linha, a Tabela 2 apresenta um exercício alternativo para “contabilizar” a contribuição da indústria e serviços para o aumento da informalidade. Primeiro, podemos observar que entre 1991 e 2001 foram gerados, em termos líquidos, 2,11 milhões de ocupações, mas o número de vínculos informais cresceu mais que isso — 2,43 milhões.⁴ Segundo, o setor de serviços abrigou 1,84 milhão de trabalhadores a mais do que em 1991, sendo que cerca de 60% — 1,12 milhão — através de vínculos informais. Terceiro, como frisado no parágrafo anterior, a ocupação na indústria encolheu, mas o número absoluto de postos de trabalho informais *cresceu*. Em resumo, concentrando as atenções nos números absolutos, vemos que os setores da indústria e serviços explicam, em conjunto, 57% dos postos de trabalho informais criados entre 1991 e 2001.

Esse resultado, se por um lado confirma a importância desses dois setores para o entendimento do crescimento da informalidade, por outro deixa claro que *a ligação entre mudanças na estrutura setorial do emprego e mudanças na informalidade não é tão forte quanto uma primeira análise pode levar a supor*. Isso porque as razões pelas quais cada um desses setores contribuiu para o crescimento da informalidade foram distintas: no caso de serviços foi o seu crescimento, enquanto na indústria foi sua crescente informalização.⁵

Comentários finais

Vimos aqui que após crescer continuamente ao longo da década de 1990, o processo de informalização das relações de trabalho perdeu fôlego e estabilizou-se a partir de 2000 no âmbito do mercado de trabalho metropolitano brasileiro. Além disso, vimos que esse comportamento está relacionado com o de dois setores emblemáticos da economia: o do setor

de serviços, onde a informalidade é bastante elevada, e o da indústria de transformação, onde os vínculos formais predominam.

O que é interessante é a importância desses setores para o entendimento do fenômeno não ser compreendida apenas na esfera de um efeito composição associado à realocação setorial do emprego — o setor de serviços cresceu e a indústria encolheu. Na verdade, enquanto o crescimento do setor de serviços tem um efeito claro e simples de ser entendido, a questão do encolhimento da indústria é um pouco mais complexa, pois ocorreu em meio a um crescimento da informalidade do setor⁶.

De qualquer modo, mesmo que por caminhos um tanto tortuosos, a conclusão a respeito da possível evolução da informalidade no futuro próximo é clara. Tendo em mente que o processo de ajustamento da estrutura produtiva na indústria de transformação parece próximo de um desfecho, de tal forma que sua participação no emprego e seu grau de informalidade vêm se mostrando estáveis nos anos recentes, e considerando que a mudança do regime cambial no início de 1999 conferiu um ganho automático de competitividade a este setor e, ao alterar os preços relativos, pode ter contribuído para cercear em parte o crescimento do setor de serviços, parece lícito conjecturar que o panorama dos dois últimos anos deve perdurar em um futuro próximo.

4. Quer dizer, diminuiu o número de vínculos formais no mercado de trabalho metropolitano.

5. É interessante destacar que esse fato afeta duplamente a informalidade global, na medida em que implica mais vínculos informais, em termos absolutos, e, por conseguinte, uma grande redução no número de postos de trabalho com vínculos formais.

6. Se a informalidade tivesse permanecido a mesma na indústria, o efeito seria tão claro quanto no setor de serviços e, portanto, faria todo o sentido falar apenas em efeito composição: se um setor bem formalizado encolheu, a informalidade tende a crescer; se tivesse se expandido, teria contribuído para diminuir a informalidade. A segunda parte da afirmativa anterior não é, todavia, necessariamente correta, haja vista que a premissa não é verdadeira (a informalidade dentro da indústria não permaneceu constante — cresceu).

*Uma sugestão de deflatores para rendas obtidas a partir de algumas pesquisas domiciliares do IBGE**

Carlos Henrique Corseuil** e Miguel N. Foguel**

1. Introdução

A renda é freqüentemente utilizada para medição de nível de bem-estar de uma sociedade. Seu uso se justifica pela associação dessa variável com a capacidade de um indivíduo (ou família) consumir bens e serviços que lhe auferem satisfação ou bem-estar. Como o preço dos bens e serviços não é constante ao longo do tempo, o poder de compra da renda varia entre diferentes momentos. Por esse motivo, é necessário implementar um ajuste nessa variável de forma a tornar possível sua comparação entre distintos instantes do tempo.

Comumente denominado deflacionamento, o ajuste mais utilizado para permitir essa comparação consiste no uso de índices de preços cuja função principal é medir as variações temporais sofridas pelos preços dos bens e serviços disponíveis na economia. Em muitos países, existe mais de um índice com essa finalidade, o que torna controversa a sua escolha. No Brasil, o uso desses índices requer alguns procedimentos adicionais em virtude dos problemas de *carry over* da inflação, associados aos episódios de mudança de unidade monetária.

O objetivo desta nota é fornecer uma alternativa de índice de preço a ser utilizado para o deflacionamento da renda em diferentes instantes do tempo no Brasil. A base do índice aqui proposto é o INPC do IBGE. No entanto, são feitos três ajustes neste índice: a) alteração da data de referência; b) alteração do valor referente a julho de 1994; e c) expansão para períodos anteriores à criação do índice.

Na última seção desta nota, apresentamos os valores desse índice para o deflaciona-

mento das rendas das PMEs, das PNADs realizadas entre os anos de 1976 e 2001 e dos censos populacionais.

2. Uso do INPC como referência

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor – Restrito (INPC) é construído da seguinte forma. São coletados mensalmente preços de produtos em 10 regiões metropolitanas brasileiras mais o Distrito Federal.¹ A variação nos preços, entre dois meses consecutivos, é então calculada para cada produto em cada região.² A partir daí, segue-se um processo de agregação que permite obter um índice de preço para cada uma das regiões (IPCs) e termina com a construção de um índice nacional, que vem a ser o INPC.³

Dois aspectos importantes dessa metodologia devem ser ressaltados. Primeiro, os produtos pesquisados, e seus respectivos pesos, são definidos a partir dos hábitos de uma parcela restrita de consumidores, qual seja, aqueles com renda familiar na faixa de 1 a 8 salários mínimos.⁴ Segundo, sua abrangência territorial não cobre todo o Brasil.

* Os autores agradecem a Wasmalia Bivar e Márcio Oliveira Junior.

** Da Diretoria de Estudos Sociais do IPEA.

1. Até 1990 eram nove regiões metropolitanas. Em 1991, a região metropolitana de Goiânia foi incorporada.

2. Essa variação se baseia nos preços médios dos dois meses em questão e dá origem ao valor do índice para o segundo mês.

3. A agregação parte de produto para subitem, depois para item antes de se calcular um índice regional. Os índices em nível de produto são do tipo Laspeyres com ponderação dado pelo Endef no início da série e depois atualizado pelas POFs de 1987-1988 e 1995-1996. Para maiores detalhes, ver IBGE (1996 e 1999). A agregação de índices regionais em um índice nacional baseia-se em uma estrutura de ponderadores dada pela população urbana residente em cada uma das regiões consideradas.

4. Antes da realização da POF de 1987-1988 a faixa era de 1 a 5 salários mínimos.

Em relação a esse último aspecto, não há outra alternativa de índice com maior abrangência regional. Já a restrição do grupo de consumidores, não a encaramos como um problema. Na realidade, o próprio IBGE calcula um outro índice com base nos hábitos das famílias com renda na faixa de 1 a 40 salários mínimos. No entanto, julgamos ser mais relevante utilizar um índice que mede com maior precisão o poder de compra das famílias mais pobres, para as quais a renda real é mais sensível a ajustes.

3. Ajustes propostos no INPC

3.1. O episódio de julho de 1994

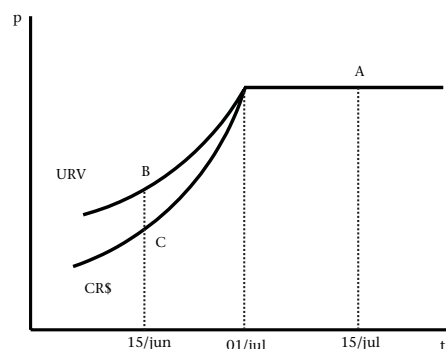
Entre 1986 e 1994 o Brasil experimentou quatro mudanças em sua unidade monetária corrente. A maioria dessas mudanças se limitava a cortes de zeros, ou seja, uma unidade monetária nova passava a valer mil unidades monetárias antigas. No Plano Real tivemos uma alteração mais sofisticada, com a introdução da URV, que coexistiu com o cruzeiro real (Cr\$) por um determinado período e finalmente ambas foram substituídas pelo real (R\$). A taxa de conversão de cruzeiro real para real foi de 2.750 Cr\$/R\$, enquanto a de URV para real foi de um para um.

Essa transformação associada ao Plano Real trouxe uma complicação para os índices de preços, inclusive para o INPC. Vimos que o cálculo desse índice se baseia em comparação de preços de produtos em dois meses consecutivos. No entanto, no mês de junho de 1994 havia duas unidades monetárias correntes. Para o cálculo do INPC de julho o IBGE contrastou a média dos preços nesse mês, em reais, com a média dos preços em URV em junho.

Todavia, na medida em que uma grande parcela dos indivíduos recebeu sua renda ao longo de junho, e se depararam com variações de preços em cruzeiros reais durante esse mês, acreditamos ser necessário implementar um ajuste ao índice de preços de forma a incluir os movimentos dos preços nessa unidade monetária. Como a variação dos preços em URV foi menor do que a variação em cruzeiro real, entendemos ser necessário incorporar à variação reportada pelo INPC um

componente relacionado ao excesso da variação de preços em cruzeiro real em relação à variação em URV.

O gráfico a seguir ilustra a situação. Nesse gráfico CR\$ mostra uma evolução hipotética dos preços em cruzeiros reais no mês de junho, enquanto URV ilustra o mesmo para preços em URV. O INPC teria reportado uma variação com base no contraste entre os preços A (média de julho) e B, quando entendemos que o mais apropriado seria se basear no contraste entre C e B. Assim, idealmente poderíamos contornar a situação contrastando A e C, para obter X e incorporar essa grandeza na variação de preços reportada pelo INPC. A essa variação de preço denotada por X dá-se o nome de *carry over*.



Nossa dificuldade de operacionalizar esse procedimento reside no fato de as únicas estimativas do contraste entre A e C virem de outros institutos que não o IBGE. Por exemplo, a Fipe e o Ipead calculam a variação de seus índices de preços (IPC e IPCA, respectivamente) em julho das duas maneiras ilustradas no gráfico, quais sejam, contrastando os preços de julho em reais com os de junho tanto em URV como em cruzeiros reais. Quer dizer, em termos do gráfico teríamos tanto o contraste entre A e B como o contraste entre C e B. Assim, basta dividirmos o primeiro pelo segundo para obter uma estimativa de X (*carry over*). Para o caso do IPC da Fipe, o valor estimado de X é de 22,25% enquanto para o IPCA do Ipead temos 22,20%.⁵

5. Para maiores detalhes sobre as variações de preços capturadas por esses índices, ver Macrométrica (1994).

A proximidade dos valores das estimativas fundamentadas nessas duas fontes nos deixa em posição confortável para usar uma delas como o valor de X a ser incorporado em nosso procedimento. Isso porque, apesar das diferenças metodológicas entre os índices mencionados, principalmente no que diz respeito à cobertura regional e à composição da cesta de produtos cujos preços são analisados, não há diferença significativa no *carry over* estimado. Logo, não parece absurdo supor que o INPC apresentaria uma estimativa de *carry over* também muito próxima desses valores.

Dessa forma, procederemos incorporando um percentual adicional de 22,25% à variação reportada pelo INPC. Optamos pelo número da Fipe devido ao maior peso de São Paulo no cálculo do INPC.

3.2. Necessidade de centrar no dia 1

O procedimento ideal para deflacionar a renda deveria levar em consideração o poder de compra dos indivíduos/domicílios considerados no momento em que esta renda é recebida. Considerando que o trabalho é a principal fonte de renda declarada em pesquisas domiciliares, seria desejável trabalhar com um índice centrado no primeiro dia do mês. Em torno desta são pagos os salários dos empregados e são feitas as retiradas de dividendos dos grandes empregadores.⁶

O INPC era tradicionalmente calculado a partir de informações sobre preços coletadas no período compreendido entre os dias 15 de dois meses consecutivos. Dessa forma, podemos dizer que o índice era centrado no dia primeiro do segundo mês considerado. No entanto, em torno de março de 1986 o IBGE passou a coletar as informações mencionadas entre os dias 1 e 30, fazendo com que o índice passasse a ser centralizado no dia 15 deste mesmo mês. Para fins de compatibilização o instituto retroagiu esta nova série até março de 1979, que vem a ser a data de início do cálculo deste índice.

Dessa forma, a segunda alteração implementada foi uma transformação na série centrada no dia 15 para gerar uma nova sé-

rie centrada no dia 1. A transformação implementada foi uma média geométrica entre os valores de dois meses consecutivos. Assim, o valor do novo índice (INPC^n) em um mês t corresponde à média geométrica dos valores correspondentes aos meses t e $t-1$ dos índices originais coletados de 1 a 30 (INPC^o). Quer dizer:

$$\text{INPC}_t^n = (\text{INPC}_t^o \cdot \text{INPC}_{t-1}^o)^{1/2}$$

Desse modo, quando falamos no deflator de dezembro de 2001 estamos falando de uma ponderação entre os INPCs de dezembro de 2001 e novembro de 2001. Como o primeiro componente da ponderação contrasta preços de dezembro com os de novembro, e o segundo contrasta preços de novembro com os de outubro, ao tomarmos a média estamos construindo um índice que aproxima a variação de preços observada entre 1º de novembro e 1º de dezembro de 2001.

3.3. Extensão do deflator para períodos anteriores a março de 1979

Há informações disponíveis de pesquisas domiciliares referentes a períodos anteriores a 1979. Com relação à PNAD, por exemplo, os microdados estão disponíveis desde 1976. Além disso, é possível ter acesso a informações dos Censos de 1970 e 1960, que podem ser extremamente relevantes para traçar trajetórias de longo prazo do bem-estar da sociedade brasileira.

Nesse sentido, torna-se necessário uma série de índices de preços mais longa do que uma com base somente em informações do INPC. Para retroagir nosso índice proposto neste trabalho utilizamos informações sobre a evolução dos preços de acordo com o IGP do antigo Ministério do Trabalho.⁷ Operacionalmente usamos a variação percentual des-

6. A esse respeito, ver Neri (1996). Esse autor também sugere que os autônomos tenham um tratamento diferenciado no procedimento de deflação. O índice para esse grupo deveria, segundo Neri, ser centrado no dia 15, supondo que seus recebimentos se distribuem uniformemente ao longo do mês. No entanto, há muita evidência para sustentar essa suposição. Dessa forma, não distinguimos o procedimento de deflacionamento por posição na ocupação.

7. Segundo IBGE (1996), o INPC foi concebido para substituir o índice do Ministério do Trabalho.

se índice a partir de março de 1979 progredindo para o passado até a data de referência do Censo de 1960.

4. A evolução do índice

A Tabela 1 no final desta nota traz os valores mensais do deflator no período entre janeiro de 1982 e janeiro de 2002. Esse período compreende aquele para o qual temos informações disponíveis sobre renda a partir da Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE). Note-se que padronizamos o nível de preços de janeiro de 2002 como sendo 1. Isso faz com que todos os valores de renda deflacionados por essa série sejam expressos em reais de janeiro de 2002.

Ao usar os valores da Tabela 1 para deflacionar rendas obtidas a partir da PME, há de se atentar para dois detalhes importantes. Em primeiro lugar, deve-se notar o fato de que existe uma defasagem em relação ao mês da pesquisa e o mês do recebimento da renda declarada na PME. Nessa pesquisa o entrevistado é perguntado sobre o valor de seu último recebimento. Acreditamos que esse valor é aquele recebido por volta do primeiro dia do mês da pesquisa (por exemplo, dezembro de 2001). Essa renda será gasta ao longo do mês em questão, e portanto afetada pela variação de preços entre o primeiro dia desse mês e o do mês seguinte. Assim, torna-se mais propício usar o nosso deflator do mês $t + 1$ para deflacionar essa renda.

Por exemplo, como explicado na Subseção 3.2, nosso deflator de dezembro de 2001 capta variações no preço entre 1º de novembro e 1º de dezembro de 2001. Logo, a renda da PME de dezembro de 2001 deve ser deflacionada pelo deflator de janeiro de 2002. Isso quer dizer que *em geral para deflacionar a renda do mês t obtida pela PME sugerimos o uso do deflator associado ao mês $t + 1$.*

Em segundo lugar, deve-se atentar para o fato de as unidades monetárias não serem estritamente comparáveis. Como mencionado na Subseção 3.1 a unidade monetária sofreu algumas alterações que, na maior parte das vezes, consistia em cortes de zero. Assim, colocamos também na Tabela 1 uma taxa de

conversão que leva em consideração as mudanças nominais da unidade monetária em relação ao real. Para que o processo de deflação gere valores em reais de 2002, tais conversores também devem ser considerados (o valor em moeda corrente deve ser dividido por esse conversor para ser expresso em reais).

Rendas obtidas pela PNAD também podem ser deflacionadas por valores contidos na série que deu origem à Tabela 1. A PNAD reporta a semana adotada como referência para os quesitos relacionados a trabalho e renda. Assim, podemos selecionar os valores do deflator compatíveis com essa data. Apresentamos na Tabela 2 a informação da semana de referência das PNADs, bem como os valores do nosso deflator referentes a esses períodos específicos (além do conversor de unidades monetárias).⁸

Por fim, reportamos na Tabela 3 valores análogos para serem usados para deflacionar os Censos Demográficos de 1960 a 2000.

8. Valores em itálico denotam que foram fundamentados no IGP em vez do INPC.

BIBLIOGRAFIA

IBGE. *Sistema nacional de índice de preço ao consumidor: método de cálculo*. 1996 (Série Relatórios Metodológicos, 14).

_____. *Sistema nacional de índice de preço ao consumidor: atualização e implantação das estruturas de ponderação a partir da POF 1995/96*. 1999.

MACROMÉTRICA. *Boletim Mensal*, n. 111, 1994.

NERI, M. Uma nota sobre o deflacionamento da renda do trabalho. *Mercado de Trabalho — Conjuntura e Análise*, MTE/IPEA, v. 1, n. 1, 1996.

TABELA 1
VALORES PARA DEFLACIONAR RENDAS DA PME

MÊS	DEFLATOR	CONVERSOR	MÊS	DEFLATOR	CONVERSOR
JAN/82	0,000000000014934	275000000000	JAN/87	0,000000001451587	2750000000
FEV/82	0,000000000015926	275000000000	FEV/87	0,000000001674707	2750000000
MAR/82	0,000000000016866	275000000000	MAR/87	0,000000001912014	2750000000
ABR/82	0,000000000017784	275000000000	ABR/87	0,000000002249148	2750000000
MAI/82	0,000000000018879	275000000000	MAI/87	0,000000002744961	2750000000
JUN/82	0,000000000020182	275000000000	JUN/87	0,000000003354805	2750000000
JUL/82	0,000000000021548	275000000000	JUL/87	0,000000003873992	2750000000
AGO/82	0,000000000022836	275000000000	AGO/87	0,000000004163866	2750000000
SET/82	0,000000000023963	275000000000	SET/87	0,000000004418480	2750000000
OUT/82	0,000000000024946	275000000000	OUT/87	0,000000004816120	2750000000
NOV/82	0,000000000026089	275000000000	NOV/87	0,000000005436768	2750000000
DEZ/82	0,000000000027840	275000000000	DEZ/87	0,000000006222315	2750000000
JAN/83	0,000000000030252	275000000000	JAN/88	0,000000007245428	2750000000
FEV/83	0,000000000032851	275000000000	FEV/88	0,000000008504633	2750000000
MAR/83	0,000000000035358	275000000000	MAR/88	0,000000009945749	2750000000
ABR/83	0,000000000037795	275000000000	ABR/88	0,000000011756879	2750000000
MAI/83	0,000000000040303	275000000000	MAI/88	0,000000013906589	2750000000
JUN/83	0,000000000043831	275000000000	JUN/88	0,000000016721697	2750000000
JUL/83	0,000000000048709	275000000000	JUL/88	0,000000020509068	2750000000
AGO/83	0,000000000053889	275000000000	AGO/88	0,000000024983964	2750000000
SET/83	0,000000000059579	275000000000	SET/88	0,000000030915135	2750000000
OUT/83	0,000000000065943	275000000000	OUT/88	0,000000039203417	2750000000
NOV/83	0,000000000071698	275000000000	NOV/88	0,000000049952144	2750000000
DEZ/83	0,000000000077331	275000000000	DEZ/88	0,000000064083584	2750000000
JAN/84	0,000000000084188	275000000000	JAN/89	0,000000084531318	2750000000
FEV/84	0,000000000092239	275000000000	FEV/89	0,000000106130062	27500000
MAR/84	0,000000000101265	275000000000	MAR/89	0,000000117806613	27500000
ABR/84	0,000000000111066	275000000000	ABR/89	0,000000126023085	27500000
MAI/84	0,000000000121190	275000000000	MAI/89	0,000000141501850	27500000
JUN/84	0,000000000132500	275000000000	JUN/89	0,000000173863646	27500000
JUL/84	0,000000000145133	275000000000	JUL/89	0,000000223234153	27500000
AGO/84	0,000000000157961	275000000000	AGO/89	0,000000290780252	27500000
SET/84	0,000000000173487	275000000000	SET/89	0,000000391842901	27500000
OUT/84	0,000000000192217	275000000000	OUT/89	0,000000538978816	27500000
NOV/84	0,000000000212223	275000000000	NOV/89	0,000000773612004	27500000
DEZ/84	0,000000000235508	275000000000	DEZ/89	0,000001159399989	27500000
JAN/85	0,000000000263131	275000000000	JAN/90	0,000001849371351	27500000
FEV/85	0,000000000293107	275000000000	FEV/90	0,000003163634883	27500000
MAR/85	0,000000000323723	275000000000	MAR/90	0,000005632469533	27500000
ABR/85	0,000000000353707	275000000000	ABR/90	0,000008140931629	27500000
MAI/85	0,000000000381619	275000000000	MAI/90	0,000009030652080	27500000
JUN/85	0,000000000411260	275000000000	JUN/90	0,000009884372903	27500000
JUL/85	0,000000000449103	275000000000	JUL/90	0,000011083241525	27500000
AGO/85	0,000000000497794	275000000000	AGO/90	0,000012457539635	27500000
SET/85	0,000000000551792	275000000000	SET/90	0,000014103831333	27500000
OUT/85	0,000000000607904	275000000000	OUT/90	0,000016127021500	27500000
NOV/85	0,000000000682065	275000000000	NOV/90	0,000018653851626	27500000
DEZ/85	0,000000000784129	275000000000	DEZ/90	0,000022016167468	27500000
JAN/86	0,000000000904725	275000000000	JAN/91	0,000026428557205	27500000
FEV/86	0,000000001028967	275000000000	FEV/91	0,000031865870503	27500000
MAR/86	0,000000001108417	275000000000	MAR/91	0,000036938244990	27500000
ABR/86	0,000000001128286	275000000000	ABR/91	0,000040021171374	27500000
MAI/86	0,000000001136773	275000000000	MAI/91	0,000042358800961	27500000
JUN/86	0,000000001148372	275000000000	JUN/91	0,000046059248351	27500000
JUL/86	0,000000001159125	275000000000	JUL/91	0,000051349079440	27500000
AGO/86	0,000000001172674	275000000000	AGO/91	0,000058469458804	27500000
SET/86	0,000000001188051	275000000000	SET/91	0,000067602304350	27500000
OUT/86	0,000000001203635	275000000000	OUT/91	0,000079986159705	27500000
NOV/86	0,000000001231989	275000000000	NOV/91	0,000098982330260	27500000
DEZ/86	0,000000001296765	275000000000	DEZ/91	0,000124033940416	27500000

(continua)

MÊS	DEFLATOR	CONVERSOR	MÊS	DEFLATOR	CONVERSOR
JAN/92	0,000155082383381	2750000	JAN/97	0,751599243885566	1
FEV/92	0,000194160823167	2750000	FEV/97	0,756335134873107	1
MAR/92	0,000238898800766	2750000	MAR/97	0,760608133039427	1
ABR/92	0,000289615356466	2750000	ABR/97	0,765474618903345	1
MAI/92	0,000355231893941	2750000	MAI/97	0,768189545869588	1
JUN/92	0,000435732392563	2750000	JUN/97	0,769955829997620	1
JUL/92	0,000529255510213	2750000	JUL/97	0,771995935535660	1
AGO/92	0,000646908503541	2750000	AGO/97	0,772575613969555	1
SET/92	0,000796845256506	2750000	SET/97	0,772845929980521	1
OUT/92	0,000996220714691	2750000	OUT/97	0,774350502862535	1
NOV/92	0,001239994070139	2750000	NOV/97	0,776053079894944	1
DEZ/92	0,001540416078564	2750000	DEZ/97	0,778844906896091	1
JAN/93	0,001958869189688	2750000	JAN/98	0,784373161844175	1
FEV/93	0,002483148316168	2750000	FEV/98	0,789822038384613	1
MAR/93	0,003133169114361	2750000	MAR/98	0,793887623068747	1
ABR/93	0,004009653894364	2750000	ABR/98	0,797619779652782	1
MAI/93	0,005115217145336	2750000	MAI/98	0,802285483944102	1
JUN/93	0,006576249925077	2750000	JUN/98	0,805770879070999	1
JUL/93	0,008594475374732	2750000	JUL/98	0,805245786496544	1
AGO/93	0,011359306422533	2750	AGO/98	0,802145785582346	1
SET/93	0,015276010341226	2750	SET/98	0,798936876266211	1
OUT/93	0,020603196168733	2750	OUT/98	0,798136175968766	1
NOV/93	0,027826002558515	2750	NOV/98	0,797855988972313	1
DEZ/93	0,038083298366433	2750	DEZ/98	0,798809830102339	1
JAN/94	0,053131325262627	1	JAN/99	0,803082937291115	1
FEV/94	0,074885017119915	1	FEV/99	0,810868769489124	1
MAR/94	0,106200870502206	1	MAR/99	0,821288432176333	1
ABR/94	0,151835578782056	1	ABR/99	0,828468028764421	1
MAI/94	0,216814235546591	1	MAI/99	0,830620223602497	1
JUN/94	0,315376991491131	1	JUN/99	0,831118591586047	1
JUL/94	0,440702040460201	1	JUL/99	0,834479977066298	1
AGO/94	0,510456605561134	1	AGO/99	0,839861998772444	1
SET/94	0,518751431006304	1	SET/99	0,843809082668036	1
OUT/94	0,529684144456121	1	OUT/99	0,849501390026204	1
NOV/94	0,544992502869319	1	NOV/99	0,857571649023917	1
DEZ/94	0,557682177846201	1	DEZ/99	0,864774825661587	1
JAN/95	0,566437861547746	1	JAN/00	0,870611874275949	1
FEV/95	0,573375963616490	1	FEV/00	0,873481491881081	1
MAR/95	0,580915468022928	1	MAR/00	0,874267555408086	1
ABR/95	0,592849730391841	1	ABR/00	0,875229232252896	1
MAI/95	0,606455844968751	1	MAI/00	0,875404063711036	1
JUN/95	0,619434656430552	1	JUN/00	0,876496980000666	1
JUL/95	0,633804700098895	1	JUL/00	0,883890471384272	1
AGO/95	0,644817297004748	1	AGO/00	0,895380694130519	1
SET/95	0,651879315054112	1	SET/00	0,902716061809642	1
OUT/95	0,660255917126606	1	OUT/00	0,905378254011130	1
NOV/95	0,669861226533667	1	NOV/00	0,907415164250850	1
DEZ/95	0,680443430899123	1	DEZ/00	0,911225544381517	1
JAN/96	0,691023320605596	1	JAN/01	0,917239085297484	1
FEV/96	0,698514359114828	1	FEV/01	0,923016798267703	1
MAR/96	0,702003917059784	1	MAR/01	0,927493428591099	1
ABR/96	0,706283462193619	1	ABR/01	0,933613392530991	1
MAI/96	0,714087152049508	1	MAI/01	0,940194522148586	1
JUN/96	0,723404380473098	1	JUN/01	0,945694649587484	1
JUL/96	0,732553598198528	1	JUL/01	0,953777290212590	1
AGO/96	0,738773978291445	1	AGO/01	0,962836965122707	1
SET/96	0,740691343974707	1	SET/01	0,968756947124795	1
OUT/96	0,742170713793660	1	OUT/01	0,975438363435539	1
NOV/96	0,744842789459904	1	NOV/01	0,986313024017185	1
DEZ/96	0,747339821136099	1	DEZ/01	0,996320409182021	1
			JAN/02	1,000000000000000	1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do INPC do IBGE.
Nota 1: Centrado aproximadamente no dia 1 através de média geométrica.
Nota 2: Ajustado por 1,2225 a partir de julho de 1994.
Nota 3: jan/02 = 1.

TABELA 2
VALORES PARA DEFLACIONAR RENDAS DA PNAD

ANO	SEMANA DE REFERÊNCIA	DEFLATOR	CONVERSOR
1976	27/11 a 28/11	0,000000000001079	2,75E+12
1977	24/10 a 30/10	0,000000000001483	2,75E+12
1978	22/10 a 28/10	0,000000000002140	2,75E+12
1979	22/10 a 28/10	0,000000000003475	2,75E+12
1981	08/11 a 14/11	0,000000000013334	2,75E+12
1982	26/09 a 18/12	–	2,75E+12
1983	25/09 a 01/10	0,000000000065943	2,75E+12
1984	23/09 a 29/09	0,000000000192217	2,75E+12
1985	22/09 a 28/09	0,000000000607904	2,75E+12
1986	28/09 a 04/10	0,000000001203635	2,75E+09
1987	27/09 a 03/10	0,000000004816120	2,75E+09
1988	25/09 a 01/10	0,000000039203417	2,75E+09
1989	24/09 a 30/09	0,000000538978816	2750000
1990	22/09 a 29/09	0,000016127021500	2750000
1992	20/09 a 26/09	0,000996220714691	2750000
1993	19/09 a 25/09	0,020603196168733	2750
1995	24/09 a 30/09	0,660255917126606	1
1996	22/09 a 28/09	0,742170713793660	1
1997	21/09 a 27/09	0,774350502862535	1
1998	20/09 a 26/09	0,798136175968766	1
1999	19/09 a 25/09	0,849501390026204	1
2001	23/09 a 29/09	0,975438363435539	1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do INPC do IBGE e do IGP do MTb.

Nota 1: Centrado aproximadamente no dia 1 através de média geométrica.

Nota 2: Ajustado por 1,2225 a partir de julho de 1994.

Nota 3: jan/02 = 1.

TABELA 3
VALORES PARA DEFLACIONAR RENDAS DO CENSO

ANO	DEFLATOR	CONVERSOR
1960	0,000000000000007	2750000000000
1970	0,000000000000264	2750000000000
1980	0,000000000005778	2750000000000
1991	0,000067602304350	2750000
2000	0,902716061809642	1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do INPC do IBGE e do IGP do MTb.

Nota 1: Centrado aproximadamente no dia 1 através de média geométrica.

Nota 2: Ajustado por 1,2225 a partir de julho de 1994.

Nota 3: jan/02 = 1.

<i>População Economicamente Ativa</i>	07
<i>Ocupação</i>	09
<i>Movimentação de Mão-de-Obra</i>	14
<i>Desemprego</i>	23
<i>Seguro-Desemprego</i>	38
<i>Remunerações</i>	39
<i>Produtividade</i>	44
<i>Informalidade</i>	49

A.1 | POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA
01

TABELA A.1.1	PEA por Região Metropolitana
TABELA A.1.2	PEA por Gênero
TABELA A.1.3	PEA por Grau de Instrução
TABELA A.1.4	PEA por Faixa Etária
TABELA A.1.5	PEA por Posição na Família
TABELA A.1.6	Taxa de Participação por Região Metropolitana (%)
TABELA A.1.7	Taxa de Participação por Gênero (%)
TABELA A.1.8	Taxa de Participação por Grau de Instrução (%)
TABELA A.1.9	Taxa de Participação por Faixa Etária (%)
TABELA A.1.10	Taxa de Participação por Posição na Família (%)

A.2 | OCUPAÇÃO
09

TABELA A.2.1	Nível de Ocupação por Região Metropolitana
TABELA A.2.2	Nível de Ocupação por Gênero
TABELA A.2.3	Nível de Ocupação por Grau de Instrução
TABELA A.2.4	Nível de Ocupação por Faixa Etária
TABELA A.2.5	Nível de Ocupação por Posição na Ocupação
TABELA A.2.6	Nível de Ocupação por Setor de Atividade

A.3 | MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA
14

TABELA A.3.1.a	Admissões por Setor de Atividade
TABELA A.3.1.b	Desligamentos por Setor de Atividade
TABELA A.3.1.c	Variação do Nível de Emprego Formal por Setor de Atividade
TABELA A.3.2.a	Admissões por UF
TABELA A.3.2.b	Desligamentos por UF
TABELA A.3.2.c	Variação do Nível de Emprego por UF

A.4 | DESEMPREGO
23

TABELA A.4.1.1	Taxa de Desemprego Aberto por Região Metropolitana - PME (%)
TABELA A.4.1.2	Taxa de Desemprego Aberto - PED (%)
TABELA A.4.1.3	Taxa de Desemprego Oculto por Desalento - PED (%)
TABELA A.4.1.4	Taxa de Desemprego Oculto por Precariedade - PED (%)
TABELA A.4.1.5	Taxa de Desemprego Total - PED (%)
TABELA A.4.2	Taxa de Desemprego por Gênero - PME (%)
TABELA A.4.3	Taxa de Desemprego por Grau de Instrução - PME (%)
TABELA A.4.4	Taxa de Desemprego por Faixa Etária - PME (%)
TABELA A.4.5	Taxa de Desemprego por Setor de Atividade - PME (%)
TABELA A.4.6	Taxa de Desemprego por Posição na Família - PME (%)
TABELA A.4.7	Composição de Desemprego por Gênero (%)
TABELA A.4.8	Composição de Desemprego por Setor de Atividade (%)
TABELA A.4.9	Composição de Desemprego por Posição na Família - PME (%)
TABELA A.4.10	Composição de Desemprego por Faixa Etária (%)
TABELA A.4.11	Composição de Desemprego por Grau de Instrução (%)
TABELA A.4.12	Composição de Desemprego por Tempo sem Trabalho (%)
TABELA A.4.13	Composição de Desemprego por Faixa de Duração (%)

A.5 SEGURO-DESEMPREGO

38

TABELA A.5.1	Requerentes, Segurados e Valor Médio do Benefício
--------------	---

A.7 RENDIMENTOS

39

TABELA A.7.1	Renda Real Média por Região Metropolitana
TABELA A.7.2	Renda Real Média por Setor de Atividade
TABELA A.7.3	Renda Real Média por Gênero
TABELA A.7.4	Renda Real Média por Grau de Instrução
TABELA A.7.5	Renda Real Média por Faixa Etária
TABELA A.7.6	Renda Real Média por Posição na Ocupação
TABELA A.7.7	Salário Mínimo Real

A.8 PRODUTIVIDADE

44

TABELA A.8.1	Produtividade na Indústria de Transformação
TABELA A.8.2	Produtividade do Trabalhador (Índice: Média 1991=100)
TABELA A.8.3	Produtividade Hora Paga (Índice: Média 1991=100)

A.9 INFORMALIDADE

49

TABELA A.9.1	Participação dos Empregados sem Carteira Assinada na Ocupação Total por Região Metropolitana (%)
TABELA A.9.2	Participação dos Trabalhadores por Conta Própria na Ocupação Total por Região Metropolitana (%)
TABELA A.9.3	Diferencial dos Rendimentos dos Empregados com ou sem Carteira Assinada por Região Metropolitana (%)
TABELA A.9.4	Diferencial dos Rendimentos dos Empregados com Carteira Assinada e Conta Própria por Região Metropolitana (%)

A.1

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.1

PEA POR REGIÃO METROPOLITANA

MÉDIA	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	4.208.466	6.885.836	1.269.144	1.426.707	1.065.954	992.087	15.848.195
1992	4.183.108	6.938.833	1.286.908	1.425.139	1.088.418	1.009.493	15.931.898
1993	4.228.281	6.936.090	1.297.896	1.466.221	1.101.360	1.026.800	16.056.650
1994	4.235.085	7.094.547	1.408.734	1.528.699	1.099.679	1.065.000	16.431.743
1995	4.283.585	7.282.190	1.404.441	1.599.872	1.111.122	1.073.470	16.754.682
1996	4.342.119	7.603.345	1.451.736	1.642.070	1.123.584	1.110.754	17.273.609
1997	4.325.935	7.598.853	1.455.926	1.735.468	1.137.912	1.114.136	17.368.230
1998	4.397.831	7.705.368	1.494.981	1.773.822	1.191.206	1.122.102	17.685.309
1999	4.370.950	7.758.947	1.498.761	1.773.232	1.187.994	1.131.236	17.721.119
2000	4.486.729	8.046.757	1.557.508	1.869.405	1.218.626	1.210.921	18.389.945
2001	4.287.615	8.243.185	1.581.165	1.893.453	1.249.575	1.243.095	18.498.088
JAN-MAI/01	4.271.730	8.201.903	1.567.311	1.886.426	1.221.757	1.255.231	18.404.358
MAI/01	4.312.237	8.309.714	1.600.763	1.905.423	1.244.326	1.234.563	18.607.026
JUN/01	4.300.661	8.302.194	1.594.012	1.883.719	1.255.027	1.237.791	18.573.404
JUL/01	4.271.284	8.268.614	1.596.949	1.874.195	1.240.517	1.232.056	18.483.615
AGO/01	4.278.685	8.314.730	1.605.924	1.869.133	1.256.674	1.238.147	18.563.593
SET/01	4.299.312	8.254.252	1.595.961	1.906.370	1.277.250	1.225.237	18.558.382
OUT/01	4.302.455	8.288.042	1.605.972	1.921.789	1.297.270	1.229.643	18.645.171
NOV/01	4.311.609	8.297.789	1.583.573	1.929.602	1.310.958	1.233.023	18.666.554
DEZ/01	4.328.730	8.183.086	1.555.030	1.904.503	1.248.418	1.244.782	18.464.549
JAN/02	4.347.664	8.310.377	1.575.213	1.897.222	1.242.696	1.259.520	18.632.692
FEV/02	4.355.554	8.377.235	1.596.710	1.889.891	1.250.675	1.223.184	18.693.249
MAR/02	4.494.486	8.439.403	1.587.866	1.933.927	1.253.477	1.240.332	18.949.491
ABR/02	4.490.613	8.491.948	1.615.684	1.931.557	1.265.566	1.220.489	19.015.857
MAI/02	4.529.483	8.533.103	1.616.468	1.953.162	1.278.455	1.232.616	19.143.287
JAN-MAI/02	4.443.560	8.430.413	1.598.388	1.921.152	1.258.174	1.235.228	18.886.915

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

TABELA A.1.2

PEA POR GÊNERO		
MÉDIA	MASCULINO	FEMININO
1991	9.744.102	6.104.093
1992	9.889.346	6.042.552
1993	9.882.113	6.174.537
1994	10.073.502	6.358.241
1995	10.153.021	6.601.660
1996	10.383.991	6.889.617
1997	10.375.947	6.992.284
1998	10.471.056	7.214.254
1999	10.421.763	7.299.357
2000	10.722.572	7.667.375
2001	10.781.206	7.716.882
JAN-MAI/01	10.766.886	7.637.472
MAI/01	10.844.022	7.763.007
JUN/01	10.880.147	7.693.256
JUL/01	10.741.909	7.741.705
AGO/01	10.784.556	7.779.037
SET/01	10.784.868	7.773.513
OUT/01	10.802.488	7.842.683
NOV/01	10.823.555	7.843.000
DEZ/01	10.722.515	7.742.034
JAN/02	10.807.018	7.825.675
FEV/02	10.821.821	7.871.428
MAR/02	10.972.818	7.976.671
ABR/02	10.948.581	8.067.276
MAI/02	11.057.483	8.085.805
JAN-MAI/02	10.921.544	7.965.371

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE

TABELA A.1.3

PEA POR GRAU DE INSTRUÇÃO					
MÉDIA	0 - 4	5 - 8	9 - 11	> - 12	TOTAL
1991	6.115.804	4.138.071	3.383.726	2.210.594	15.848.195
1992	5.919.442	4.225.658	3.522.927	2.263.871	15.931.898
1993	5.737.414	4.289.138	3.685.761	2.344.337	16.056.650
1994	5.758.577	4.455.380	3.828.357	2.389.429	16.431.743
1995	5.647.694	4.566.725	4.038.460	2.501.803	16.754.681
1996	5.455.571	4.769.715	4.349.671	2.698.652	17.273.609
1997	5.150.815	4.749.938	4.630.775	2.836.702	17.368.230
1998	4.765.339	4.923.261	5.033.722	2.962.987	17.685.310
1999	4.499.606	4.768.435	5.321.817	3.131.262	17.721.120
2000	4.356.923	4.810.706	5.864.975	3.357.342	18.389.947
2001	4.136.562	4.742.924	6.131.007	3.487.595	18.498.088
JAN-MAI/01	4.161.705	4.739.102	6.070.033	3.433.518	18.404.358
MAI/01	4.178.258	4.779.674	6.096.243	3.552.855	18.607.029
JUN/01	4.175.143	4.730.037	6.063.989	3.604.235	18.573.403
JUL/01	4.121.730	4.661.698	6.107.855	3.592.332	18.483.614
AGO/01	4.149.746	4.686.133	6.121.879	3.605.835	18.563.593
SET/01	4.152.281	4.720.578	6.150.635	3.534.887	18.558.381
OUT/01	4.109.650	4.789.306	6.245.139	3.501.075	18.645.171
NOV/01	4.110.536	4.818.679	6.287.249	3.450.091	18.666.555
DEZ/01	4.011.129	4.813.147	6.245.179	3.395.095	18.464.549
JAN/02	3.887.490	4.752.720	6.425.260	3.567.223	18.632.693
FEV/02	3.878.655	4.716.804	6.446.706	3.651.085	18.693.249
MAR/02	3.922.653	4.739.707	6.580.723	3.706.406	18.949.489
ABR/02	3.949.016	4.709.190	6.615.945	3.741.706	19.015.857
MAI/02	4.034.925	4.648.593	6.678.685	3.781.085	19.143.288
JAN-MAI/02	3.934.548	4.713.403	6.549.464	3.689.501	18.886.915

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.1

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.4 | PEA POR FAIXA ETÁRIA

MÉDIA	15 - 17	18 - 24	25 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 64	≥ 65
1991	760.623	3.173.872	2.450.650	4.489.691	2.927.412	1.458.858	346.177	240.912
1992	703.997	3.186.693	2.400.777	4.459.276	3.064.626	1.511.405	361.435	243.689
1993	669.518	3.155.279	2.380.297	4.492.902	3.226.514	1.527.883	357.654	246.602
1994	668.242	3.213.225	2.454.774	4.701.770	3.306.159	1.511.000	336.788	239.785
1995	690.723	3.182.082	2.421.867	4.753.810	3.489.569	1.601.258	347.215	268.158
1996	696.981	3.301.156	2.401.704	4.914.157	3.647.189	1.657.282	363.425	291.715
1997	623.975	3.261.650	2.392.182	4.915.073	3.784.091	1.710.061	375.928	305.272
1998	611.536	3.414.493	2.467.260	4.891.011	3.860.012	1.740.052	379.649	321.298
1999	523.642	3.324.941	2.446.217	4.881.118	3.974.530	1.863.489	383.887	323.297
2000	483.067	3.537.197	2.478.331	4.968.178	4.174.661	2.008.486	398.755	341.272
2001	398.377	3.527.662	2.479.035	4.921.035	4.282.040	2.135.170	413.799	340.970
JAN-MAI/01	413.732	3.471.371	2.460.723	4.950.375	4.271.618	2.091.091	411.866	333.582
MAI/01	422.466	3.549.633	2.476.161	5.017.820	4.257.476	2.125.451	424.084	333.937
JUN/01	391.824	3.558.295	2.513.194	4.925.226	4.237.579	2.166.885	433.946	346.453
JUL/01	398.726	3.516.419	2.520.270	4.915.549	4.252.486	2.128.507	426.531	325.125
AGO/01	382.863	3.577.205	2.523.277	4.866.094	4.240.934	2.216.596	417.477	339.149
SET/01	377.722	3.578.769	2.513.856	4.870.031	4.312.206	2.157.549	401.942	346.306
OUT/01	389.776	3.627.974	2.463.914	4.891.066	4.384.922	2.164.029	389.172	334.318
NOV/01	393.013	3.601.152	2.466.133	4.899.175	4.374.619	2.167.774	415.902	348.787
DEZ/01	377.936	3.515.271	2.444.155	4.933.406	4.223.648	2.165.250	421.289	383.593
JAN/02	375.020	3.559.218	2.525.741	4.953.787	4.246.738	2.186.576	422.248	363.364
FEV/02	393.370	3.597.477	2.549.024	4.931.183	4.245.054	2.162.114	450.861	364.167
MAR/02	392.996	3.661.478	2.602.558	4.938.080	4.331.341	2.212.386	447.339	363.311
ABR/02	392.297	3.706.780	2.628.171	4.918.196	4.350.810	2.246.171	433.576	339.856
MAI/02	413.210	3.741.337	2.599.653	4.917.995	4.375.975	2.274.565	452.677	367.875
JAN-MAI/02	393.378	3.653.258	2.581.029	4.931.848	4.309.984	2.216.363	441.340	359.715

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

TABELA A.1.5 PEA POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA

MÉDIA	CHEFE	CÔNJUGE	FILHO	OUTROS	TOTAL
1991	7.982.033	2.671.412	4.101.100	1.093.650	15.848.195
1992	8.028.371	2.650.555	4.191.551	1.061.421	15.931.898
1993	8.100.633	2.695.080	4.252.416	1.008.521	16.056.650
1994	8.342.412	2.909.325	4.187.035	992.971	16.431.743
1995	8.429.028	3.007.101	4.333.965	984.588	16.754.681
1996	8.577.345	3.156.468	4.487.067	1.052.728	17.273.609
1997	8.639.928	3.183.918	4.530.240	1.014.144	17.368.230
1998	8.654.771	3.260.708	4.678.905	1.090.925	17.685.310
1999	8.720.040	3.267.549	4.696.605	1.036.926	17.721.120
2000	9.032.160	3.511.232	4.843.163	1.003.391	18.389.947
2001	9.066.532	3.500.091	4.943.372	988.092	18.498.088
JAN-MAI/01	9.050.989	3.459.955	4.934.920	958.494	18.404.358
MAI/01	9.122.431	3.534.547	4.951.919	998.132	18.607.029
JUN/01	9.177.766	3.487.522	4.907.776	1.000.339	18.573.403
JUL/01	9.092.814	3.500.204	4.915.137	975.460	18.483.614
AGO/01	9.084.808	3.513.743	4.984.025	981.017	18.563.593
SET/01	9.030.067	3.554.599	4.965.253	1.008.462	18.558.381
OUT/01	9.078.578	3.572.624	4.978.089	1.015.881	18.645.171
NOV/01	9.070.498	3.583.739	4.973.373	1.038.945	18.666.555
DEZ/01	9.008.912	3.488.889	4.922.215	1.044.533	18.464.549
JAN/02	9.080.893	3.469.901	5.050.894	1.031.005	18.632.693
FEV/02	9.066.647	3.478.705	5.127.115	1.020.782	18.693.249
MAR/02	9.164.041	3.547.862	5.209.703	1.027.883	18.949.489
ABR/02	9.156.369	3.589.790	5.227.867	1.041.831	19.015.857
MAI/02	9.232.970	3.593.680	5.253.304	1.063.335	19.143.288
JAN-MAI/02	9.140.184	3.535.988	5.173.776	1.036.967	18.886.915

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNIE/IBGE.

A.1

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.6

TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR REGIÃO METROPOLITANA (%)

MÉDIA	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	57,52	63,71	61,64	63,79	55,68	61,28	61,07
1992	55,75	62,14	60,50	61,74	55,25	59,40	59,50
1993	55,42	61,09	59,88	61,12	54,44	58,11	58,73
1994	56,35	61,55	61,34	61,56	53,09	58,72	59,30
1995	56,02	61,65	61,37	62,11	52,78	58,39	59,28
1996	55,85	62,58	61,92	62,29	52,12	58,35	59,64
1997	54,96	61,03	60,99	61,69	51,53	57,28	58,53
1998	54,97	60,20	61,03	61,31	52,90	56,05	58,18
1999	53,90	59,22	59,79	59,65	51,63	54,75	57,06
2000	54,40	60,36	60,65	61,11	51,66	56,87	58,02
2001	52,97	59,00	58,85	59,16	50,38	53,88	56,50
JAN-MAI/01	53,03	59,19	58,72	59,24	49,53	54,85	56,59
MAI/01	53,17	59,73	59,70	59,70	50,21	53,84	56,96
JUN/01	52,93	59,43	59,42	59,00	50,96	53,56	56,72
JUL/01	52,61	59,30	59,33	58,69	50,31	53,40	56,49
AGO/01	52,52	59,41	59,19	58,64	50,78	53,49	56,54
SET/01	52,86	58,59	58,73	59,42	51,43	52,91	56,33
OUT/01	53,02	58,85	59,26	59,70	51,72	52,85	56,57
NOV/01	53,15	58,57	58,83	59,67	52,21	52,82	56,48
DEZ/01	53,42	57,88	57,83	58,68	49,50	53,28	55,90
JAN/02	53,75	58,69	58,31	58,10	49,13	53,93	56,33
FEV/02	53,35	58,94	58,80	57,46	49,91	52,13	56,25
MAR/02	54,95	59,17	58,07	58,55	50,10	52,83	56,85
ABR/02	55,11	59,47	59,13	58,20	50,65	51,58	57,03
MAI/02	55,35	59,57	58,88	58,71	50,70	52,15	57,20
JAN-MAI/02	54,50	59,17	58,64	58,20	50,10	52,52	56,73

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do PNBE/IBGE.

TABELA A.1.7

TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR GÊNERO (%)

MÉDIA	MASCULINO	FEMININO
1991	79,98	44,28
1992	78,35	42,69
1993	77,16	42,51
1994	77,20	43,35
1995	76,67	43,92
1996	76,26	44,86
1997	74,66	44,29
1998	73,70	44,53
1999	72,18	43,88
2000	72,67	45,23
2001	71,00	43,93
JAN-MAI/01	71,35	43,78
MAI/01	71,38	44,39
JUN/01	71,64	43,78
JUL/01	71,05	43,95
AGO/01	70,91	44,10
SET/01	70,78	43,88
OUT/01	70,67	44,35
NOV/01	70,43	44,33
DEZ/01	69,75	43,81
JAN/02	70,25	44,21
FEV/02	70,09	44,23
MAR/02	71,01	44,62
ABR/02	70,85	45,09
MAI/02	71,19	45,07
JAN-MAI/02	70,68	44,64

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNIE/IBGE.

TABELA A.1.8

TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR GRAU DE INSTRUÇÃO (%)

MÉDIA	0 - 4	5 - 8	9 - 11	> = 12	TOTAL
1991	53,58	61,01	67,45	80,22	61,02
1992	51,36	59,66	66,33	79,26	59,50
1993	50,40	58,40	65,75	78,17	58,75
1994	51,17	58,49	65,86	78,80	59,28
1995	50,85	58,54	65,45	78,27	59,26
1996	50,26	58,78	65,90	79,23	59,62
1997	48,36	57,29	65,09	78,12	58,51
1998	46,70	57,24	64,70	77,41	58,16
1999	45,03	55,53	63,34	76,51	57,03
2000	44,59	56,35	63,95	77,01	58,00
2001	42,31	54,50	62,03	76,09	56,48
JAN-MAI/01	42,56	54,95	61,89	75,93	56,57
MAI/01	42,83	55,05	62,02	76,73	56,93
JUN/01	42,57	54,68	61,84	76,75	56,69
JUL/01	42,18	54,04	62,04	76,34	56,47
AGO/01	42,19	54,20	62,05	76,70	56,52
SET/01	42,26	53,96	62,07	76,18	56,32
OUT/01	42,29	54,23	62,36	76,32	56,56
NOV/01	42,09	54,07	62,72	75,86	56,46
DEZ/01	41,31	54,03	61,79	75,31	55,88
JAN/02	41,06	54,49	61,75	75,85	56,32
FEV/02	40,94	54,50	61,49	75,54	56,24
MAR/02	41,32	55,28	61,94	76,29	56,86
ABR/02	41,51	54,92	62,29	76,80	57,03
MAI/02	41,65	54,70	63,23	76,33	57,19
JAN-MAI/02	41,29	54,78	62,14	76,16	56,73

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNIE/IBGE.

A.1

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

TABELA A.1.9

TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA (%)

MÉDIA	15 - 17	18 - 24	25 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 64	> - 65
1991	35,83	68,58	74,80	74,59	71,73	52,78	32,28	12,00
1992	32,67	66,76	73,49	73,85	70,58	51,75	31,43	11,37
1993	29,97	65,99	73,42	74,15	70,33	51,24	30,40	10,86
1994	28,99	65,10	74,32	75,20	71,65	51,54	29,12	10,79
1995	28,70	65,21	74,77	75,33	72,41	52,21	29,69	11,25
1996	28,00	65,90	75,29	76,15	72,80	52,76	30,80	11,66
1997	24,43	64,32	75,36	75,99	72,13	52,13	30,62	11,46
1998	23,64	64,42	75,75	76,09	71,48	51,37	29,83	11,58
1999	20,38	62,15	75,37	76,03	70,90	51,59	28,87	11,00
2000	19,37	63,67	76,35	76,99	72,49	53,50	29,25	11,08
2001	16,19	61,11	75,83	75,96	71,70	52,79	29,01	10,24
JAN-MAI/01	16,66	61,23	75,75	75,89	71,88	52,28	28,95	10,28
MAI/01	16,90	61,76	76,32	76,67	72,07	52,85	29,48	10,19
JUN/01	15,74	61,97	75,97	75,82	71,76	53,13	30,19	10,48
JUL/01	16,23	60,89	76,28	75,56	71,44	52,78	30,33	9,85
AGO/01	15,84	60,77	76,06	75,76	71,54	54,02	29,81	10,06
SET/01	15,49	60,75	75,85	75,98	71,36	53,30	28,55	10,19
OUT/01	15,95	61,31	76,00	76,41	71,89	53,41	27,46	9,84
NOV/01	16,07	61,07	76,12	76,59	72,02	53,00	28,71	10,06
DEZ/01	15,62	60,42	74,92	75,90	71,03	52,51	28,69	10,94
JAN/02	15,67	61,12	75,58	75,75	71,91	52,26	28,92	10,57
FEV/02	16,28	60,82	75,51	75,94	71,90	51,64	30,74	10,46
MAR/02	16,05	61,83	75,90	76,60	72,28	52,71	30,94	10,54
ABR/02	16,07	62,56	75,75	76,64	71,89	53,20	30,58	9,99
MAI/02	17,05	62,93	75,34	76,88	71,85	53,46	30,47	10,74
JAN-MAI/02	16,22	61,85	75,62	76,36	71,97	52,65	30,33	10,46

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNBEZIBGE

TABELA A.1.10 TAXA DE PARTICIPAÇÃO POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA (%)

MÉDIA	CHEFE	CÔNJUGE	FILHO	OUTROS	TOTAL
1991	76,58	37,34	63,25	57,29	61,02
1992	75,04	35,99	61,62	55,55	59,50
1993	73,94	36,15	60,34	53,82	58,75
1994	74,72	38,22	59,09	53,51	59,28
1995	73,74	39,58	58,74	52,83	59,26
1996	73,75	40,59	58,96	53,76	59,62
1997	72,26	40,51	57,07	52,46	58,51
1998	71,13	40,89	57,01	53,05	58,16
1999	69,60	40,68	55,46	50,75	57,03
2000	70,11	42,83	56,31	49,59	58,00
2001	68,18	41,95	54,63	47,86	56,48
JAN-MAI/01	68,59	41,65	54,79	47,37	56,57
MAI/01	68,68	42,38	54,97	48,64	56,93
JUN/01	68,62	41,77	54,74	48,30	56,69
JUL/01	68,03	42,00	54,61	47,99	56,47
AGO/01	67,93	42,00	54,95	48,16	56,52
SET/01	67,68	42,46	54,36	47,95	56,32
OUT/01	68,02	42,56	54,63	48,05	56,56
NOV/01	67,83	42,63	54,45	48,43	56,46
DEZ/01	67,10	41,79	53,96	48,61	55,88
JAN/02	67,54	41,43	55,26	48,54	56,32
FEV/02	67,21	41,39	55,52	48,36	56,24
MAR/02	67,84	42,06	56,18	48,68	56,86
ABR/02	67,69	42,73	56,44	48,32	57,03
MAI/02	67,83	42,58	56,57	49,85	57,19
JAN-MAI/02	67,62	42,04	56,00	48,75	56,73

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.2

OCUPAÇÃO

TABELA A.2.1 | NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR REGIÃO METROPOLITANA

MÉDIA	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	4.057.111	6.505.758	1.213.895	1.368.044	1.002.996	933.428	15.081.231
1992	4.014.250	6.486.712	1.215.882	1.356.721	996.093	941.118	15.010.777
1993	4.056.071	6.538.017	1.245.827	1.400.854	1.003.125	958.816	15.202.711
1994	4.061.324	6.710.434	1.350.540	1.463.340	1.024.891	989.879	15.600.408
1995	4.136.996	6.905.456	1.341.531	1.539.361	1.050.504	1.001.187	15.975.034
1996	4.183.443	7.125.642	1.365.768	1.565.939	1.059.945	1.034.694	16.335.430
1997	4.164.392	7.096.645	1.376.345	1.646.928	1.070.805	1.027.897	16.383.012
1998	4.159.970	7.043.288	1.386.049	1.646.489	1.087.271	1.018.061	16.341.129
1999	4.134.750	7.114.953	1.390.422	1.636.861	1.090.816	1.018.800	16.386.602
2000	4.251.300	7.446.779	1.445.778	1.724.113	1.122.464	1.092.500	17.082.934
2001	4.099.481	7.715.366	1.494.566	1.754.035	1.151.679	1.131.921	17.347.049
JAN-MAI/01	4.086.429	7.686.372	1.476.154	1.741.573	1.130.602	1.134.413	17.255.543
MAI/01	4.088.460	7.718.139	1.505.924	1.762.932	1.145.415	1.110.108	17.330.978
JUN/01	4.110.583	7.759.145	1.507.595	1.744.005	1.146.438	1.121.758	17.389.524
JUL/01	4.071.784	7.757.473	1.509.856	1.743.832	1.134.709	1.125.013	17.342.667
AGO/01	4.099.985	7.787.674	1.520.981	1.732.593	1.155.464	1.122.601	17.419.298
SET/01	4.137.320	7.710.039	1.513.987	1.763.467	1.163.924	1.126.974	17.415.711
OUT/01	4.104.745	7.711.470	1.511.715	1.779.842	1.182.010	1.132.165	17.421.947
NOV/01	4.107.785	7.721.251	1.496.305	1.795.774	1.209.385	1.137.214	17.467.714
DEZ/01	4.129.426	7.705.483	1.493.582	1.781.047	1.175.204	1.145.264	17.430.006
JAN/02	4.100.204	7.709.691	1.495.721	1.742.709	1.172.018	1.137.736	17.358.079
FEV/02	4.156.548	7.681.802	1.496.047	1.753.559	1.160.967	1.130.508	17.379.431
MAR/02	4.229.422	7.762.679	1.498.461	1.791.927	1.178.154	1.137.748	17.598.391
ABR/02	4.208.839	7.731.953	1.511.272	1.794.256	1.177.229	1.140.575	17.564.124
MAI/02	4.271.767	7.744.620	1.525.308	1.797.788	1.180.128	1.134.714	17.654.325
JAN-MAI/02	4.193.356	7.726.149	1.505.362	1.776.048	1.173.699	1.136.256	17.510.870

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do PNIE/IBGE.

TABELA A.2.2

NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR GÊNERO		
MÉDIA	MASCULINO	FEMININO
1991	9.275.868	5.805.363
1992	9.332.246	5.678.531
1993	9.372.919	5.829.793
1994	9.588.012	6.012.396
1995	9.693.032	6.282.002
1996	9.864.371	6.471.059
1997	9.828.342	6.554.669
1998	9.728.907	6.612.221
1999	9.689.872	6.696.730
2000	10.029.243	7.053.691
2001	10.149.382	7.197.666
JAN-MAI/01	10.139.163	7.116.380
MAI/01	10.119.799	7.211.179
JUN/01	10.215.386	7.174.138
JUL/01	10.116.380	7.226.287
AGO/01	10.166.976	7.252.322
SET/01	10.150.259	7.265.452
OUT/01	10.142.075	7.279.872
NOV/01	10.150.542	7.317.172
DEZ/01	10.155.155	7.274.851
JAN/02	10.102.751	7.255.328
FEV/02	10.112.464	7.266.967
MAR/02	10.236.554	7.361.837
ABR/02	10.201.149	7.362.975
MAI/02	10.247.207	7.407.118
JAN-MAI/02	10.180.025	7.330.845

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME.

TABELA A.2.3

NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR GRAU DE INSTRUÇÃO				
MÉDIA	0 - 4	5 - 8	9 - 11	> - 12
1991	5.878.403	3.847.265	3.202.251	2.153.312
1992	5.646.197	3.863.969	3.293.742	2.206.870
1993	5.489.234	3.971.740	3.457.760	2.283.978
1994	5.526.679	4.142.516	3.599.424	2.331.788
1995	5.446.139	4.271.083	3.812.055	2.445.757
1996	5.228.892	4.422.069	4.062.443	2.622.026
1997	4.920.843	4.386.951	4.313.935	2.761.281
1998	4.474.137	4.449.702	4.573.661	2.843.629
1999	4.232.378	4.326.863	4.824.416	3.002.944
2000	4.120.479	4.404.945	5.327.524	3.229.986
2001	3.942.708	4.399.932	5.627.415	3.376.993
JAN-MAI/01	3.968.984	4.399.348	5.567.090	3.320.121
MAI/01	3.953.198	4.395.967	5.542.966	3.438.847
JUN/01	3.965.726	4.371.170	5.549.438	3.503.190
JUL/01	3.932.607	4.322.488	5.594.756	3.492.816
AGO/01	3.963.957	4.340.971	5.623.859	3.490.511
SET/01	3.960.996	4.384.893	5.643.065	3.426.757
OUT/01	3.909.697	4.415.618	5.702.987	3.393.644
NOV/01	3.903.644	4.454.467	5.775.323	3.334.280
DEZ/01	3.830.945	4.512.842	5.804.099	3.282.120
JAN/02	3.688.053	4.397.015	5.832.060	3.440.952
FEV/02	3.672.798	4.357.720	5.838.478	3.510.435
MAR/02	3.723.187	4.362.558	5.941.939	3.570.707
ABR/02	3.741.413	4.317.340	5.926.366	3.579.005
MAI/02	3.818.223	4.244.266	5.972.827	3.619.009
JAN-MAI/02	3.728.735	4.335.780	5.902.334	3.544.021

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.2

OCUPAÇÃO

TABELA A.2.4 NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA

MÉDIA	15 - 17	18 - 24	25 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 64	≥ 65
1991	671.196	2.882.065	2.315.721	4.327.338	2.862.885	1.439.607	342.950	239.468
1992	604.388	2.836.005	2.237.397	4.270.071	2.981.046	1.484.012	356.670	241.188
1993	586.473	2.825.848	2.232.486	4.314.918	3.144.471	1.499.615	354.195	244.706
1994	588.349	2.900.554	2.303.013	4.524.538	3.225.555	1.486.775	333.792	237.831
1995	615.612	2.888.206	2.290.113	4.582.476	3.415.097	1.574.941	342.864	265.725
1996	605.529	2.954.547	2.253.013	4.703.151	3.545.811	1.626.379	358.881	288.118
1997	537.143	2.904.732	2.232.959	4.694.572	3.669.120	1.671.668	371.315	301.501
1998	499.288	2.935.883	2.251.607	4.591.651	3.692.407	1.682.573	370.668	317.053
1999	430.025	2.841.753	2.241.857	4.588.290	3.794.808	1.798.502	374.089	317.278
2000	400.713	3.042.619	2.277.449	4.691.202	3.997.451	1.946.477	391.735	335.285
2001	344.805	3.086.621	2.299.641	4.672.004	4.128.163	2.072.608	405.896	337.311
JAN-MAI/01	356.412	3.027.138	2.282.535	4.701.960	4.124.267	2.028.097	404.989	330.146
MAI/01	362.647	3.054.463	2.295.630	4.726.997	4.090.086	2.054.287	416.654	330.214
JUN/01	344.481	3.098.112	2.333.237	4.666.976	4.078.857	2.100.425	424.781	342.653
JUL/01	346.611	3.068.254	2.353.605	4.671.528	4.101.040	2.061.368	419.070	321.192
AGO/01	328.073	3.135.418	2.340.225	4.635.363	4.071.986	2.159.412	410.549	338.272
SET/01	331.348	3.142.283	2.320.494	4.624.607	4.158.085	2.101.460	393.874	343.558
OUT/01	325.965	3.162.852	2.275.946	4.627.595	4.223.659	2.097.869	378.559	329.503
NOV/01	340.107	3.154.591	2.278.019	4.638.654	4.203.371	2.102.875	404.848	345.249
DEZ/01	339.010	3.142.254	2.281.492	4.689.525	4.079.621	2.107.395	414.128	376.581
JAN/02	311.406	3.086.261	2.331.812	4.664.937	4.074.174	2.116.893	416.181	356.416
FEB/02	317.487	3.108.148	2.342.367	4.644.579	4.079.643	2.091.276	439.228	356.704
MAR/02	335.215	3.141.296	2.394.065	4.639.603	4.157.560	2.133.565	439.343	357.743
ABR/02	316.181	3.134.339	2.427.324	4.610.389	4.142.578	2.173.082	425.902	334.328
MAI/02	340.709	3.160.716	2.378.393	4.603.438	4.161.880	2.208.233	441.491	359.465
JAN-MAI/02	324.200	3.126.152	2.374.792	4.632.589	4.123.167	2.144.610	432.429	352.931

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do PME/IBGE.

TABELA A.2.5

NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO

MÉDIA	CC	SC	CP	EMPRE	IGN
1991	8.100.113	3.138.779	3.031.013	667.918	143.408
1992	7.736.477	3.325.838	3.142.996	652.557	152.909
1993	7.717.174	3.495.476	3.183.870	660.391	145.801
1994	7.698.589	3.693.913	3.389.385	656.849	161.673
1995	7.743.111	3.847.728	3.507.169	716.085	160.941
1996	7.632.617	4.050.282	3.720.662	752.617	179.253
1997	7.603.265	4.065.808	3.810.842	739.232	163.865
1998	7.495.494	4.156.111	3.783.837	741.463	164.224
1999	7.296.358	4.324.804	3.856.262	747.718	161.461
2000	7.456.465	4.703.301	3.986.839	771.270	165.059
2001	7.812.146	4.689.455	3.984.687	723.528	137.232
JAN-MAI/01	7.805.091	4.614.948	3.983.882	717.101	134.520
MAI/01	7.787.298	4.669.161	4.012.407	723.054	139.059
JUN/01	7.793.059	4.734.259	3.926.864	797.015	138.327
JUL/01	7.846.238	4.630.052	3.972.808	746.061	147.508
AGO/01	7.828.461	4.738.055	3.976.565	740.547	135.670
SET/01	7.857.822	4.736.702	3.967.440	716.201	137.545
OUT/01	7.783.879	4.778.161	3.999.180	709.974	150.752
NOV/01	7.728.113	4.846.020	4.044.053	706.593	142.936
DEZ/01	7.882.727	4.735.468	4.009.926	680.410	121.444
JAN/02	7.869.302	4.775.825	3.881.892	706.839	124.221
FEV/02	7.927.219	4.738.164	3.890.762	694.581	128.706
MAR/02	7.895.841	4.854.787	3.969.999	739.760	138.003
ABR/02	7.959.476	4.787.552	3.926.852	737.824	152.420
MAI/02	7.965.937	4.861.742	3.951.893	729.037	145.716
JAN-MAI/02	7.923.555	4.803.614	3.924.280	721.608	137.813

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.2

OCUPAÇÃO

TABELA A.2.6

NÍVEL DE OCUPAÇÃO POR SETOR DE ATIVIDADE

MÉDIA	EXT. MIN	IND. TRAN	SIUP	CONCIV	COM	SERV	ADPUB	AGRO	OUT
1991	36.144	3.348.188	176.549	1.083.333	2.195.681	5.382.887	1.460.841	113.978	1.283.631
1992	35.479	3.082.649	177.347	1.121.110	2.194.223	5.488.279	1.515.874	112.640	1.283.176
1993	32.299	3.075.942	177.932	1.076.255	2.272.518	5.639.194	1.538.441	112.913	1.277.217
1994	37.455	3.079.025	170.080	1.129.093	2.358.312	5.877.612	1.545.485	121.841	1.281.504
1995	31.986	3.115.809	163.627	1.108.262	2.440.445	6.166.619	1.531.924	121.401	1.294.960
1996	29.513	2.979.089	155.741	1.160.477	2.503.514	6.470.735	1.602.481	105.053	1.328.828
1997	31.139	2.864.626	149.253	1.146.879	2.527.574	6.587.973	1.606.916	98.374	1.370.278
1998	26.919	2.731.099	141.370	1.152.583	2.474.687	6.737.359	1.582.416	90.610	1.404.086
1999	25.379	2.655.605	141.188	1.128.651	2.460.617	6.838.064	1.632.376	86.018	1.418.705
2000	25.838	2.745.307	139.752	1.151.716	2.601.358	7.148.417	1.734.001	83.552	1.452.993
2001	25.801	2.794.560	142.440	1.127.198	2.603.472	7.286.746	1.768.329	87.693	1.510.810
JAN-MAI/01	27.276	2.801.424	147.354	1.109.349	2.549.325	7.250.953	1.769.984	93.348	1.506.530
MAI/01	24.583	2.823.342	141.953	1.087.552	2.603.411	7.294.195	1.811.255	78.054	1.466.633
JUN/01	21.488	2.811.746	138.583	1.135.940	2.642.545	7.238.159	1.812.047	85.393	1.503.622
JUL/01	22.535	2.785.939	135.993	1.118.386	2.584.951	7.300.958	1.787.509	79.212	1.527.185
AGO/01	26.367	2.809.248	134.723	1.127.884	2.634.110	7.279.501	1.798.306	84.626	1.524.534
SET/01	25.783	2.799.541	145.056	1.150.746	2.640.465	7.321.921	1.727.666	84.667	1.519.865
OUT/01	27.014	2.813.903	129.803	1.132.616	2.606.213	7.345.185	1.753.666	88.211	1.525.337
NOV/01	27.674	2.759.760	145.235	1.183.780	2.656.281	7.321.303	1.772.021	87.918	1.513.740
DEZ/01	22.372	2.747.457	143.125	1.130.281	2.730.470	7.379.156	1.718.816	75.549	1.482.780
JAN/02	26.757	2.759.233	138.886	1.039.699	2.591.680	7.428.833	1.809.568	74.477	1.488.945
FEV/02	21.709	2.733.199	141.085	1.014.837	2.572.906	7.481.963	1.825.687	67.983	1.520.064
MAR/02	29.282	2.754.984	143.972	1.066.804	2.610.572	7.577.408	1.851.322	80.275	1.483.772
ABR/02	24.521	2.824.892	148.555	1.019.919	2.578.783	7.592.062	1.850.975	76.269	1.448.148
MAI/02	25.194	2.820.005	122.935	1.035.167	2.623.158	7.547.823	1.906.255	77.580	1.496.207
JAN-MAI/02	25.493	2.778.463	139.087	1.035.285	2.595.420	7.525.618	1.848.761	75.317	1.487.427

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNMF/IBGE.

A.3

MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

TABELA A.3.1.A

ADMISSÕES POR SETOR DE ATIVIDADE

	EXTRAÇÃO MINERAL	INDÚSTRIA TRANSF.	SIUP	CONSTRUÇÃO CIVIL	COMÉRCIO	SERVIÇOS	ADM. PÚBLICA	AGROPECUÁRIA	OUTROS/ IGNORADOS	TOTAL
1997	38.646	1.978.819	61.502	971.788	1.925.543	2.926.184	89.559	404.772	25.194	8.422.007
1998	32.871	1.701.536	52.323	1.002.432	1.919.973	2.895.248	99.322	350.034	13.652	8.067.391
1999	30.619	1.794.460	50.091	919.971	1.882.359	2.940.430	86.262	457.624	19.609	8.181.425
2000	36.878	2.066.171	46.848	1.052.518	2.109.061	3.426.286	79.794	840.289	10.287	9.668.132
2001	34.171	2.121.599	66.214	1.116.777	2.293.126	3.712.195	97.241	905.673	4.647	10.351.643
JAN-MAI/01	15.988	962.397	25.223	488.517	967.343	1.643.735	55.202	406.803	3.172	4.568.380
MAI/01	3.724	202.247	4.696	101.935	208.392	335.531	6.628	139.463	411	1.003.027
JUN/01	2.902	170.242	4.860	97.129	185.490	304.923	6.222	117.688	274	889.730
JUL/01	2.964	173.249	10.413	98.527	185.610	318.713	6.154	88.234	366	884.230
AGO/01	2.604	178.384	6.250	97.826	194.304	334.276	7.414	69.350	244	890.652
SET/01	3.153	187.311	4.751	92.064	192.862	305.857	6.629	68.323	233	861.183
OUT/01	2.611	182.444	5.166	92.824	195.614	300.647	5.232	67.503	186	852.227
NOV/01	2.354	169.278	5.542	87.846	204.782	274.612	6.548	60.163	120	811.245
DEZ/01	1.595	98.294	4.009	62.044	167.121	229.432	3.840	27.609	52	593.996
JAN/02	2.090	157.530	3.741	85.569	183.467	271.662	5.331	67.089	33	776.512
FEV/02	2.040	149.799	3.803	77.802	158.163	278.490	16.659	59.651	26	746.433
MAR/02	2.596	186.533	4.566	94.798	187.774	320.989	12.829	63.494	0	873.579
ABR/02	2.750	214.262	5.193	96.511	190.977	318.116	11.131	106.934	0	945.874
MAI/02	3.006	189.139	3.951	91.297	188.991	304.775	7.900	137.872	0	926.931
JAN-MAI/02	12.482	897.263	21.254	445.977	909.372	1.494.032	53.850	435.040	59	4.269.329

Fonte: Caged/MTE.

A.3

MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

TABELA A.3.1.B

DESLIGAMENTOS POR SETOR DE ATIVIDADE

	EXTRAÇÃO MINERAL	INDÚSTRIA TRANSF.	SIUP	CONSTRUÇÃO CIVIL	COMÉRCIO	SERVIÇOS	ADM. PÚBLICA	AGROPECUÁRIA	OUTROS/ IGNORADOS	TOTAL
1997	39.727	2.111.967	83.254	958.292	1.859.974	2.865.046	97.273	408.530	33.675	8.457.738
1998	36.175	2.002.205	76.689	1.066.633	1.977.869	2.971.971	100.816	402.022	14.764	8.649.144
1999	31.951	1.779.561	66.090	1.033.114	1.867.783	2.925.528	77.086	577.175	19.138	8.377.426
2000	33.169	1.873.308	62.138	1.054.145	1.933.589	3.142.358	76.612	830.494	4.723	9.010.536
2001	31.720	2.017.777	64.674	1.150.181	2.083.321	3.401.233	85.467	922.801	3.390	9.760.564
JAN-MAI/01	13.919	864.901	26.075	460.835	927.663	1.468.805	31.778	306.841	2.145	4.102.962
MAI/01	2.647	170.561	5.860	99.709	189.698	307.044	4.058	61.279	273	841.129
JUN/01	2.739	160.816	4.588	97.591	167.782	287.139	5.917	54.349	238	781.159
JUL/01	2.628	175.495	10.249	99.257	171.300	280.514	5.538	67.617	246	812.844
AGO/01	2.818	177.370	5.578	102.259	175.870	294.410	5.344	79.497	179	843.325
SET/01	3.077	154.655	5.476	95.846	163.445	268.766	6.523	83.128	239	781.155
OUT/01	2.214	156.453	3.450	96.850	158.195	271.865	4.443	81.399	171	775.040
NOV/01	2.365	167.985	5.710	100.577	152.418	254.544	3.841	128.606	114	816.160
DEZ/01	1.960	160.102	3.548	96.966	166.648	275.190	22.083	121.364	58	847.919
JAN/02	1.968	142.510	2.922	83.603	181.170	253.487	6.594	59.999	31	732.284
FEV/02	1.730	140.844	3.160	75.716	147.173	240.474	6.064	49.231	28	664.420
MAR/02	2.436	162.891	3.430	91.302	176.891	283.752	5.710	56.906	1	783.319
ABR/02	2.007	169.658	5.467	86.006	172.555	266.497	5.912	62.680	2	770.784
MAI/02	2.195	163.447	3.358	94.217	170.375	272.332	5.281	59.913	0	771.118
JAN-MAI/02	10.336	779.350	18.337	430.844	848.164	1.316.542	29.561	288.729	62	3.721.925

Fonte: Caged/ABTF.

TABELA A.3.1.c

VARIAÇÃO DO NÍVEL DE EMPREGO FORMAL POR SETOR DE ATIVIDADE

	EXTRAÇÃO MINERAL	INDÚSTRIA TRANSF.	SIUP	CONSTRUÇÃO CIVIL	COMÉRCIO	SERVIÇOS	ADM. PÚBLICA	AGROPECUÁRIA	OUTROS/ IGNORADOS	TOTAL
1997	-1.081	-133.148	-21.752	13.496	65.569	61.138	-7.714	-3.758	-8.481	-35.731
1998	-3.304	-300.669	-24.366	-64.201	-57.896	-76.723	-1.494	-51.988	-1.112	-581.753
1999	-1.332	14.899	-15.999	-113.143	14.576	14.902	9.176	-119.551	471	-196.001
2000	3.709	192.863	-15.290	-1.627	175.472	283.928	3.182	9.795	5.564	657.596
2001	2.451	103.822	1.540	-33.404	209.805	310.962	11.774	-17.128	1.257	591.079
JAN-MAI/01	2.069	97.496	-852	27.682	39.680	174.930	23.424	99.962	1.027	465.418
MAI/01	1.077	31.686	-1.164	2.226	18.694	28.487	2.570	78.184	138	161.898
JUN/01	163	9.426	272	-462	17.708	17.781	305	63.339	36	108.571
JUL/01	336	-2.216	164	-730	14.310	38.199	616	20.617	120	71.386
AGO/01	-214	1.014	672	-4.433	18.434	39.866	2.070	-10.147	65	47.327
SET/01	76	32.656	-725	-3.782	29.417	37.091	106	-14.805	-6	80.028
OCT/01	397	25.991	1.716	-4.026	37.419	28.782	789	-13.896	15	77.187
NOV/01	-11	1.293	-168	-12.731	52.364	20.068	2.707	-68.443	6	-4.915
DEZ/01	-365	-61.808	461	-34.922	473	-45.758	-18.243	-93.755	-6	-253.923
JAN/02	122	15.020	819	1.966	2.297	18.175	-1.263	7.090	2	44.228
FEV/02	310	8.955	643	2.086	10.990	38.016	10.595	10.420	-2	82.013
MAR/02	160	23.642	1.136	3.496	10.883	37.237	7.119	6.588	-1	90.260
ABR/02	743	44.604	-274	10.505	18.422	51.619	5.219	44.254	-2	175.090
MAI/02	811	25.692	593	-2.920	18.616	32.443	2.619	77.959	0	155.813
JAN-MAI/02	2.146	117.913	2.917	15.133	61.208	177.490	24.289	146.311	-3	547.404

Fonte: Caged/MTE.

A.3

MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

TABELA A.3.2.:

ADMISSÕES POR UF

	1998	1999	2000	2001	JAN-MAI/01	MAI/01	JUN/01	JUL/01
RO	32.744	34.970	46.788	49.073	20.956	5.103	4.678	4.547
AC	6.826	7.060	9.572	11.416	4.706	1.023	1.126	1.003
AM	71.046	62.909	83.079	89.022	38.088	7.933	6.577	7.171
RR	5.346	4.648	4.958	6.015	2.625	526	469	488
PA	101.081	109.284	129.505	143.350	60.213	13.497	13.310	11.649
AP	8.938	9.299	9.923	9.735	3.974	892	933	836
TO	21.947	19.361	27.829	29.963	13.298	3.056	2.485	2.652
MA	47.828	49.835	57.334	69.239	27.955	5.771	6.730	5.774
PI	39.473	39.385	47.854	48.127	21.087	4.155	4.259	4.134
CE	177.275	179.590	212.751	223.517	93.088	19.581	19.153	19.810
RN	71.776	70.791	85.770	103.114	42.487	8.481	8.068	8.269
PB	61.310	60.384	69.315	78.281	27.640	5.659	6.490	6.514
PE	208.622	209.448	240.023	270.845	105.506	23.828	23.248	22.233
AL	58.711	57.270	80.891	93.729	23.050	4.954	5.355	4.821
SE	50.153	44.155	51.094	54.826	23.362	4.748	3.880	4.496
BA	275.886	275.977	338.769	357.821	159.530	34.838	29.507	30.663
MG	1.107.931	1.118.250	1.271.750	1.284.887	545.671	131.671	134.035	118.540
ES	159.133	158.196	207.676	221.636	96.513	25.170	18.313	17.744
RJ	893.699	875.308	966.615	1.009.454	429.137	84.888	86.426	88.625
SP	2.612.833	2.642.549	3.142.311	3.342.485	1.531.621	354.426	287.633	291.581
PR	536.994	563.098	656.104	735.560	330.940	78.655	61.634	66.201
SC	327.268	378.580	468.212	525.573	240.467	43.557	39.458	41.065
RS	635.081	643.186	761.293	814.128	371.594	67.051	61.160	64.223
MS	89.017	96.390	113.595	127.138	60.644	12.185	9.783	9.919
MT	105.065	120.105	151.152	174.754	82.144	17.434	16.271	13.765
GO	212.735	210.060	265.797	292.087	129.770	27.232	23.819	22.926
DF	148.673	141.337	168.172	185.868	82.314	16.713	14.930	14.581
TOTAL	8.067.391	8.181.425	9.668.132	10.351.643	4.568.380	1.003.027	889.730	884.230

Fonte: Caged/ABE.

AGO/01	SET/01	OCT/01	NOV/01	DEZ/01	JAN/02	FEV/02	MAR/02	ABR/02	MAY/02	JUN-JUL/02
4.651	4.243	3.994	3.503	2.501	3.063	3.440	4.609	4.672	4.576	20.360
1.179	1.145	721	891	645	697	794	1.000	947	870	4.308
7.194	7.215	8.129	8.541	6.107	6.688	5.368	7.769	8.100	7.874	35.799
723	520	441	351	398	371	431	445	376	358	1.981
12.305	13.991	11.642	11.637	8.603	10.606	9.176	10.751	12.537	12.562	55.632
882	782	737	917	674	682	694	749	734	769	3.628
3.200	2.632	1.868	2.348	1.480	2.119	2.016	2.540	3.257	3.522	13.454
5.757	6.032	7.064	6.167	3.760	4.386	4.351	5.031	4.743	4.928	23.439
4.363	3.873	3.806	3.696	2.909	3.095	2.476	3.700	3.628	4.259	17.158
19.338	20.024	20.089	19.063	12.952	15.596	14.142	17.522	18.306	18.551	84.117
8.915	10.020	8.074	11.493	5.788	6.892	7.031	7.580	7.696	8.018	37.217
9.496	8.677	6.627	8.644	4.193	5.018	4.425	5.901	6.132	6.206	27.682
20.839	32.092	26.964	24.166	15.797	18.909	16.143	19.017	19.764	20.876	94.709
4.770	14.652	19.539	17.568	3.974	4.125	3.160	4.126	3.585	4.918	19.914
4.584	4.677	5.457	5.047	3.323	7.234	3.914	4.574	4.674	4.138	24.534
30.164	27.015	31.367	28.031	21.544	27.891	23.380	30.491	36.588	30.033	148.383
113.395	107.534	100.841	94.409	70.462	91.059	87.818	106.115	116.004	138.399	539.395
20.479	18.712	17.868	17.663	14.344	16.983	15.286	19.122	21.597	22.624	95.612
91.536	85.300	81.091	81.897	65.442	71.716	66.561	82.577	77.901	77.790	376.545
284.979	266.256	260.510	241.356	178.549	249.475	245.402	273.304	317.611	305.596	1.391.388
62.019	57.727	59.367	55.006	42.666	53.596	54.695	65.394	74.505	70.999	319.189
43.845	40.855	45.604	40.971	33.308	49.224	48.685	50.288	48.068	43.326	239.591
69.859	63.695	69.084	63.607	50.906	67.878	62.784	76.937	76.115	62.986	346.700
10.964	10.081	9.937	9.319	6.491	10.605	10.921	11.802	13.951	12.675	59.954
13.586	13.316	13.285	14.744	7.643	12.703	15.363	20.700	19.848	17.847	86.461
25.090	24.543	23.553	23.940	18.446	24.696	25.795	27.358	29.673	26.739	134.261
16.540	15.574	14.568	16.270	11.091	11.205	12.182	14.177	14.862	15.492	67.918
890.652	861.183	850.328	809.086	593.996	776.512	746.433	873.579	945.874	926.931	4.269.329

A.3

MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

TABELA A.3.2.B

DESLIGAMENTOS POR UF

	1998	1999	2000	2001	JAN-MAI/01	MAT/01	JUN/01	JUL/01
RO	35.483	34.703	43.913	46.598	18.905	4.366	3.984	3.891
AC	7.245	6.900	8.241	9.994	4.044	804	781	768
AM	77.036	70.013	70.035	82.873	33.414	6.673	5.895	7.642
RR	5.179	4.989	4.813	5.612	2.572	588	452	465
PA	102.704	103.945	114.331	131.949	54.074	10.767	10.795	8.874
AP	9.229	9.375	8.549	8.980	3.765	652	839	637
TO	21.236	21.162	26.223	30.406	12.028	2.311	2.121	2.554
MA	53.709	51.506	53.488	65.606	26.654	5.563	4.916	4.738
PI	40.103	40.412	45.542	48.283	19.811	4.124	3.919	3.507
CE	184.735	173.767	194.972	206.436	91.389	18.456	16.302	16.980
RN	67.773	71.370	76.808	97.249	42.439	7.652	7.616	6.973
PB	64.578	67.019	64.310	78.422	32.674	5.460	5.201	5.274
PE	221.654	217.698	220.157	257.336	119.228	20.032	17.131	21.162
AL	63.979	63.530	68.987	86.998	45.764	4.595	4.465	3.415
SE	51.641	47.532	47.850	54.030	21.830	4.651	4.783	3.935
BA	278.102	274.658	309.138	344.672	146.008	30.580	27.212	29.121
MG	1.197.398	1.145.246	1.232.164	1.253.526	497.329	105.507	100.205	112.573
ES	170.314	158.536	189.419	199.816	82.902	18.598	19.004	15.931
RJ	935.594	895.301	905.395	950.034	401.727	79.546	85.915	82.002
SP	2.909.072	2.752.113	2.901.429	3.159.516	1.308.491	274.585	250.622	257.475
PR	572.659	579.747	627.961	681.703	278.530	55.827	55.230	60.717
SC	347.095	362.891	438.133	473.725	214.516	43.799	36.382	37.646
RS	663.261	646.150	707.801	763.819	341.744	72.472	62.532	67.399
MS	93.091	103.704	107.130	116.204	50.350	9.426	8.735	9.514
MT	113.034	122.958	147.069	161.772	65.313	14.773	11.821	14.243
GO	221.599	212.378	243.807	270.706	108.773	23.582	20.773	21.912
DF	141.641	139.823	152.871	174.299	78.688	15.740	13.528	13.496
TOTAL	8.649.144	8.377.426	9.010.536	9.760.564	4.102.962	841.129	781.159	812.841

Fonte: Caged/Anitt.

AGO/01	SET/01	OUT/01	NOV/01	DEZ/01	JAN/02	FEV/02	MAR/02	ABR/02	MAI/02	JAN-MAI/02
3.958	3.799	3.907	4.047	4.107	2.914	3.263	4.016	4.276	4.224	18.693
787	892	719	965	1.038	919	776	922	702	826	4.145
6.525	6.513	6.906	7.658	8.320	6.939	5.260	6.279	6.076	6.426	30.980
467	407	485	390	374	398	421	394	459	410	2.082
10.444	11.128	11.780	12.132	12.722	11.206	8.938	10.715	9.594	10.586	51.039
608	784	732	712	903	882	717	744	506	724	3.573
2.746	2.670	2.710	2.503	3.074	2.001	1.698	2.021	2.140	2.266	10.126
5.153	6.355	6.634	5.585	5.571	5.568	3.951	5.187	4.083	5.003	23.792
3.683	4.000	5.330	4.222	3.811	3.240	2.638	3.223	3.211	3.129	15.441
19.438	15.177	15.421	16.700	15.029	16.159	14.055	16.336	15.045	16.612	78.207
7.682	6.437	7.304	11.284	7.514	7.969	6.788	8.086	6.878	6.837	36.558
7.084	6.050	7.019	6.698	8.422	6.653	6.041	6.120	5.084	5.254	29.152
18.733	19.988	22.019	19.528	19.547	22.370	23.620	27.054	18.466	16.446	107.956
3.504	4.399	5.126	14.482	5.843	5.151	4.050	10.489	17.279	8.511	45.480
4.043	4.832	3.607	3.868	7.132	3.523	2.833	3.854	4.469	3.998	18.677
30.354	30.987	27.664	26.235	27.091	23.692	22.042	26.016	27.291	26.497	125.538
123.058	117.934	102.996	105.716	93.715	86.843	76.175	91.809	91.597	94.398	440.822
18.326	16.512	15.731	16.478	14.932	15.692	14.080	17.167	15.900	17.624	80.463
87.466	75.934	75.090	70.995	70.905	74.120	60.653	77.028	73.076	72.927	357.804
276.289	243.801	245.954	267.615	309.269	232.386	209.072	237.496	243.688	236.905	1.159.547
55.255	52.776	54.852	62.522	61.821	52.494	49.184	56.633	58.193	54.001	270.505
35.743	34.360	36.096	32.945	46.037	40.504	42.077	46.030	42.033	44.994	215.638
63.005	56.163	58.215	52.877	61.884	57.226	56.634	67.536	63.018	69.773	314.187
8.917	8.653	8.365	10.124	11.546	7.985	7.441	10.636	10.247	10.051	46.360
12.860	13.112	15.112	17.037	12.274	10.660	12.074	13.503	13.489	15.407	65.133
22.184	22.734	22.777	29.571	21.982	23.497	19.477	21.420	22.100	23.805	110.299
15.013	14.758	12.489	13.271	13.056	11.293	10.462	12.605	11.884	13.484	59.728
843.325	781.155	773.104	814.093	847.919	732.284	664.420	783.319	770.784	771.118	3.721.925

A.3

MOVIMENTAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

TABELA A.3.2.c

VARIAÇÃO DO NÍVEL DE EMPREGO POR UF

	1998	1999	2000	2001	JAN-MAR/01	MAR/01	JUN/01	JUL/01
RO	-2.739	267	2.875	2.475	2.051	737	694	656
AC	-419	160	1.331	1.422	662	219	345	235
AM	-5.990	-7.104	13.044	6.149	4.674	1.260	682	-471
RR	167	-341	145	403	53	-62	17	23
PA	-1.623	5.339	15.174	11.401	6.139	2.730	2.515	2.775
AP	-291	-76	1.374	755	209	240	94	199
TO	711	-1.801	1.606	-443	1.270	745	364	98
MA	-5.881	-1.671	3.846	3.633	1.301	208	1.814	1.036
PI	-630	-1.027	2.312	-156	1.276	31	340	627
CE	-7.460	5.823	17.779	17.081	1.699	1.125	2.851	2.830
RN	4.003	-579	8.962	5.865	48	829	452	1.296
PB	-3.268	-6.635	5.005	-141	-5.034	199	1.289	1.240
PE	-13.032	-8.250	19.866	13.509	-13.722	3.796	6.117	1.071
AL	-5.268	-6.260	11.904	6.731	-22.714	359	890	1.406
SE	-1.488	-3.377	3.244	796	1.532	97	-903	561
BA	-2.216	1.319	29.631	13.149	13.522	4.258	2.295	1.542
MG	-89.467	-26.996	39.586	31.361	48.342	26.164	33.830	5.967
ES	-11.181	-340	18.257	21.820	13.611	6.572	-691	1.813
RJ	-41.895	-19.993	61.220	59.420	27.410	5.342	511	6.623
SP	-296.239	-109.564	240.882	182.969	223.130	79.841	37.011	34.106
PR	-35.665	-16.649	28.143	53.857	52.410	22.828	6.404	5.484
SC	-19.827	15.689	30.079	51.848	25.951	-242	3.076	3.419
RS	-28.180	-2.964	53.492	50.309	29.850	-5.421	-1.372	-3.176
MS	-4.074	-7.314	6.465	10.934	10.294	2.759	1.048	405
MT	-7.969	-2.853	4.083	12.982	16.831	2.661	4.450	-478
GO	-8.864	-2.318	21.990	21.381	20.997	3.650	3.046	1.014
DF	7.032	1.514	15.301	11.569	3.626	973	1.402	1.085
TOTAL	-581.753	-196.001	657.596	591.079	465.418	161.898	108.571	71.386

Fonte: Caged/MTE.

AGO/01	SET/01	OUT/01	NOV/01	DEZ/01	JAN/02	FEV/02	MAR/02	ABR/02	MAI/02	JAN-MAI/02
693	444	87	-544	-1.606	149	177	593	396	352	1.667
392	253	2	-74	-393	-222	18	78	245	44	163
669	702	1.223	883	-2.213	-251	108	1.490	2.024	1.448	4.819
256	113	-14	-39	24	-27	10	51	-83	-52	-101
1.861	2.863	-138	-495	-4.119	-600	238	36	2.943	1.976	4.593
274	-2	5	205	-229	-200	-23	5	228	45	55
454	-38	-842	-155	-1.594	118	318	519	1.117	1.256	3.328
604	-323	430	582	-1.811	-1.182	400	-156	660	-75	-353
680	-127	-1.524	-526	-902	-145	-162	477	417	1.130	1.717
-100	4.847	4.668	2.363	-2.077	-563	87	1.186	3.261	1.939	5.910
1.233	3.583	770	209	-1.726	-1.077	243	-506	818	1.181	659
2.412	2.627	-392	1.946	-4.229	-1.635	-1.616	-219	1.048	952	-1.470
2.106	12.104	4.945	4.638	-3.750	-3.461	-7.477	-8.037	1.298	4.430	-13.247
1.266	10.253	14.413	3.086	-1.869	-1.026	-890	-6.363	-13.694	-3.593	-25.566
541	-155	1.850	1.179	-3.809	3.711	1.081	720	205	140	5.857
-190	-3.972	3.703	1.796	-5.547	4.199	1.338	4.475	9.297	3.536	22.845
-9.663	-10.400	-2.155	-11.307	-23.253	4.216	11.643	14.306	24.407	44.001	98.573
2.153	2.200	2.137	1.185	-588	1.291	1.206	1.955	5.697	5.000	15.149
4.070	9.366	6.001	10.902	-5.463	-2.404	5.908	5.549	4.825	4.863	18.741
8.690	22.455	14.556	-26.259	-130.720	17.089	36.330	35.808	73.923	68.691	231.841
6.764	4.951	4.515	-7.516	-19.155	1.102	5.511	8.761	16.312	16.998	48.684
8.102	6.495	9.508	8.026	-12.729	8.720	6.608	4.258	6.035	-1.668	23.953
6.854	7.532	10.869	10.730	-10.978	10.652	6.150	9.401	13.097	-6.787	32.513
2.047	1.428	1.572	-805	-5.055	2.620	3.480	1.166	3.704	2.624	13.594
726	204	-1.827	-2.293	-4.631	2.043	3.289	7.197	6.359	2.440	21.328
2.906	1.809	776	-5.631	-3.536	1.199	6.318	5.938	7.573	2.934	23.962
1.527	816	2.079	2.999	-1.965	-88	1.720	1.572	2.978	2.008	8.190
47.327	80.028	77.224	-5.007	-253.923	44.228	82.013	90.260	175.090	155.813	547.404

A.4

DESEMPREGO

TABELA A.4.1.1 TAXA DE DESEMPREGO ABERTO POR REGIÃO METROPOLITANA - PME (%)

MÉDIA	RJ	SP	POA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	3,59	5,52	4,35	4,11	5,90	5,91	4,84
1992	4,04	6,51	5,51	4,81	8,46	6,77	5,78
1993	4,07	5,74	4,02	4,46	8,91	6,62	5,32
1994	4,11	5,42	4,13	4,29	6,81	7,06	5,06
1995	3,42	5,17	4,47	3,78	5,46	6,73	4,65
1996	3,65	6,29	5,92	4,64	5,66	6,84	5,43
1997	3,73	6,60	5,47	5,09	5,89	7,73	5,67
1998	5,41	8,59	7,28	7,18	8,69	9,27	7,60
1999	5,40	8,30	7,23	7,69	8,17	9,94	7,53
2000	5,25	7,45	7,17	7,78	7,88	9,79	7,11
2001	4,38	6,40	5,48	7,36	7,82	8,94	6,22
JAN-MAI/01	4,33	6,28	5,81	7,68	7,46	9,64	6,24
MAI/01	5,19	7,12	5,92	7,48	7,95	10,08	6,86
JUN/01	4,42	6,54	5,42	7,42	8,65	9,37	6,37
JUL/01	4,67	6,18	5,45	6,96	8,53	8,69	6,17
AGO/01	4,18	6,34	5,29	7,30	8,05	9,35	6,16
SET/01	3,77	6,59	5,14	7,50	8,87	8,02	6,16
OUT/01	4,60	6,96	5,87	7,39	8,88	7,93	6,56
NOV/01	4,73	6,95	5,51	6,94	7,75	7,77	6,42
DEZ/01	4,60	5,84	3,95	6,48	5,86	7,99	5,60
JAN/02	5,69	7,23	5,05	8,14	5,69	9,67	6,84
FEV/02	4,57	8,30	6,30	7,21	7,17	7,58	7,03
MAR/02	5,90	8,02	5,63	7,34	6,01	8,27	7,13
ABR/02	6,27	8,95	6,46	7,11	6,98	6,55	7,63
MAI/02	5,69	9,24	5,64	7,95	7,69	7,94	7,78
JAN-MAI/02	5,62	8,35	5,82	7,55	6,71	8,00	7,28

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

TABELA A.4.1.2 TAXA DE DESEMPREGO ABERTO - PED (%)

MÉDIA	SP	DF	POA	SAL	BH	RE
1991	7,92	ND	ND	ND	ND	ND
1992	9,13	10,09	8,37	ND	ND	ND
1993	8,68	9,86	7,32	ND	ND	ND
1994	8,13	9,83	7,97	ND	ND	ND
1995	6,95	10,64	7,98	ND	ND	ND
1996	9,43	10,99	9,06	ND	7,85	ND
1997	10,16	10,94	9,51	12,33	8,62	10,45
1998	11,38	12,08	11,02	14,08	10,00	11,77
1999	12,06	14,08	12,03	15,58	11,80	11,78
2000	11,02	13,10	10,60	15,05	11,53	11,34
2001	11,18	13,58	9,71	16,08	11,35	11,97
JAN-MAI/01	10,90	12,82	9,68	15,40	11,36	11,20
MAI/01	11,00	13,20	10,20	17,00	11,10	12,30
JUN/01	10,70	13,30	10,00	17,00	11,50	12,60
JUL/01	10,90	13,10	9,60	17,30	11,30	12,40
AGO/01	11,30	13,20	9,60	16,40	11,30	12,70
SET/01	11,50	12,50	9,80	16,50	11,60	12,50
OUT/01	11,90	12,10	10,20	16,60	11,50	12,60
NOV/01	11,70	12,10	9,70	16,90	11,50	12,70
DEZ/01	11,60	12,50	9,20	16,70	10,70	12,10
JAN/02	11,30	ND	8,90	15,80	10,60	11,10
FEV/02	12,00	ND	9,20	15,80	11,20	10,50
MAR/02	12,80	14,00	9,90	16,20	12,20	11,30
ABR/02	13,30	13,70	10,40	ND	ND	12,00
MAI/02	12,80	ND	10,70	ND	ND	ND
JAN-MAI/02	12,44	ND	9,82	ND	ND	ND

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Dieese.

A.4

DESEMPREGO

TABELA A.4.1.3

TAXA DE DESEMPREGO OCULTO POR DESALENTO - PED (%)

MÉDIA	SP	DF	POA	SAL.	BH	RE
1991	0,88	ND	ND	ND	ND	ND
1992	1,33	2,50	1,34	ND	ND	ND
1993	1,32	2,55	1,25	ND	ND	ND
1994	0,93	2,20	0,98	ND	ND	ND
1995	0,93	2,05	0,78	ND	ND	ND
1996	1,25	2,73	1,01	ND	1,53	ND
1997	1,46	2,93	1,11	ND	1,58	3,70
1998	1,89	3,03	1,43	3,35	1,78	4,48
1999	2,15	3,32	2,10	3,63	1,80	4,42
2000	2,01	3,23	2,07	3,39	2,10	4,33
2001	1,76	3,50	1,74	3,03	2,41	ND
JAN-MAI/01	1,76	3,58	1,92	3,10	2,30	ND
MAI/01	1,60	3,50	1,70	2,90	2,50	ND
JUN/01	1,90	3,10	1,60	2,70	2,20	ND
JUL/01	1,80	3,50	1,60	2,70	2,50	ND
AGO/01	1,80	3,60	1,50	3,00	2,60	ND
SET/01	1,80	3,80	1,40	3,00	2,60	ND
OUT/01	1,70	3,40	1,60	3,20	2,60	ND
NOV/01	1,70	3,20	1,70	3,10	2,50	ND
DEZ/01	1,60	3,00	1,90	3,00	2,40	ND
JAN/02	2,10	ND	2,00	3,00	2,50	ND
FEV/02	2,30	ND	2,30	3,20	2,60	ND
MAR/02	2,30	3,40	2,30	3,50	2,70	ND
ABR/02	1,90	3,40	2,00	ND	ND	ND
MAI/02	1,80	ND	1,80	ND	ND	ND
JAN-MAI/02	2,08	ND	2,08	ND	ND	ND

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Dieese.

TABELA A.4.1.4 TAXA DE DESEMPREGO OCULTO POR PRECARIIDADE - PED (%)

MÉDIA	SP	DF	POA	SAL	BH	RE
1991	2,83	ND	ND	ND	ND	ND
1992	4,46	2,94	4,54	ND	ND	ND
1993	4,66	2,76	3,76	ND	ND	ND
1994	3,03	2,58	2,40	ND	ND	ND
1995	3,27	2,78	1,92	ND	ND	ND
1996	3,79	3,23	2,84	ND	3,31	ND
1997	4,05	3,93	2,74	ND	3,01	5,05
1998	4,63	4,17	3,10	7,26	3,81	5,26
1999	5,13	4,24	4,78	8,32	4,34	5,82
2000	4,64	3,47	4,24	8,30	4,21	5,16
2001	4,53	3,78	3,48	8,10	4,43	ND
JAN-MAI/01	4,40	3,60	3,50	8,04	4,02	ND
MAI/01	4,80	3,90	3,50	8,40	4,60	ND
JUN/01	4,90	3,90	3,40	8,00	4,50	ND
JUL/01	4,60	3,80	3,40	8,40	4,90	ND
AGO/01	4,60	3,90	3,20	8,30	4,80	ND
SET/01	4,50	4,10	3,30	8,30	4,80	ND
OUT/01	4,60	4,10	3,50	8,00	4,90	ND
NOV/01	4,50	3,80	3,70	7,60	4,50	ND
DEZ/01	4,60	3,50	3,70	7,70	4,60	ND
JAN/02	4,50	ND	3,60	8,10	4,40	ND
FEV/02	4,80	ND	3,50	8,30	4,30	ND
MAR/02	4,80	4,10	3,60	7,90	4,00	ND
ABR/02	5,10	4,00	3,30	ND	ND	ND
MAI/02	5,10	ND	3,50	ND	ND	ND
JAN-MAI/02	4,86	ND	3,50	ND	ND	ND

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Dieese.

A.4

DESEMPREGO

TABELA A.4.1.5

TAXA DE DESEMPREGO TOTAL - PED (%)

MÉDIA	SP	DF	POA	SAL	BH	RE
1991	11,63	ND	ND	ND	ND	ND
1992	14,93	15,45	14,26	ND	ND	ND
1993	14,68	15,17	12,33	ND	ND	ND
1994	14,30	14,62	11,34	ND	ND	ND
1995	13,16	15,47	10,68	ND	ND	ND
1996	14,97	16,95	12,91	ND	12,70	ND
1997	15,72	17,81	13,36	21,44	13,23	19,15
1998	18,18	19,26	15,54	24,68	15,58	21,49
1999	19,28	21,63	18,90	27,53	17,93	22,01
2000	17,67	19,78	16,91	26,08	17,84	20,79
2001	17,51	20,14	14,93	27,22	18,18	21,12
JAN-MAI/01	17,16	20,20	15,10	26,54	17,68	20,64
MAI/01	17,50	20,60	15,40	28,30	18,20	21,80
JUN/01	17,50	20,30	15,00	27,80	18,20	22,10
JUL/01	17,30	20,40	14,60	28,40	18,70	21,70
AGO/01	17,70	20,70	14,30	27,70	18,70	22,00
SET/01	17,80	20,40	14,50	27,80	19,00	21,40
OUT/01	18,30	19,60	15,30	27,80	19,00	21,10
NOV/01	17,90	19,10	15,10	27,60	18,50	21,40
DEZ/01	17,80	19,00	14,80	27,40	17,70	20,50
JAN/02	17,90	20,00	14,50	26,90	17,50	20,20
FEV/02	19,10	ND	15,00	27,30	18,10	19,90
MAR/02	19,90	21,50	15,80	27,60	18,90	21,10
ABR/02	20,40	21,10	15,70	ND	ND	21,80
MAI/02	19,70	ND	16,00	ND	ND	ND
JAN-MAI/02	19,40	ND	15,40	ND	ND	ND

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do DIEESE.

TABELA A.4.2

TAXA DE DESEMP. POR GÊNERO - PME (%)

MÉDIA	MASCULINO	FEMININO
1991	4,81	4,89
1992	5,63	6,03
1993	5,15	5,59
1994	4,82	5,45
1995	4,53	4,84
1996	5,01	6,08
1997	5,28	6,26
1998	7,09	8,34
1999	7,03	8,26
2000	6,46	8,01
2001	5,86	6,73
JAN-MAI/01	5,83	6,82
MAI/01	6,68	7,11
JUN/01	6,11	6,75
JUL/01	5,82	6,66
AGO/01	5,73	6,77
SET/01	5,88	6,54
OUT/01	6,11	7,18
NOV/01	6,22	6,70
DEZ/01	5,29	6,03
JAN/02	6,52	7,29
FEV/02	6,55	7,68
MAR/02	6,71	7,71
ABR/02	6,83	8,73
MAI/02	7,33	8,39
JAN-MAI/02	6,79	7,96

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

TABELA A.4.3

TAXA DE DESEMPREGO POR GRAU DE INSTRUÇÃO - PME (%)

MÉDIA	0 - 4	5 - 8	9 - 11	> = 12
1991	3,88	7,03	5,37	2,59
1992	4,62	8,56	6,50	2,52
1993	4,33	7,40	6,19	2,57
1994	4,03	7,03	6,00	2,41
1995	3,57	6,47	5,60	2,24
1996	4,15	7,30	6,61	2,85
1997	4,46	7,65	6,84	2,66
1998	6,11	9,62	9,13	4,03
1999	5,94	9,27	9,39	4,04
2000	5,42	8,43	9,17	3,80
2001	4,67	7,31	8,19	3,12
JAN-MAI/01	4,59	7,36	8,22	3,18
MAI/01	5,39	8,03	9,08	3,21
JUN/01	5,02	7,59	8,49	2,80
JUL/01	4,59	7,28	8,40	2,77
AGO/01	4,48	7,37	8,14	3,20
SET/01	4,61	7,11	8,25	3,06
OUT/01	4,87	7,80	8,68	3,07
NOV/01	5,03	7,56	8,14	3,36
DEZ/01	4,49	6,24	7,06	3,33
JAN/02	5,13	7,48	9,23	3,54
FEV/02	5,31	7,61	9,43	3,85
MAR/02	5,08	7,96	9,71	3,66
ABR/02	5,26	8,32	10,42	4,35
MAI/02	5,37	8,70	10,57	4,29
JAN-MAI/02	5,23	8,01	9,87	3,94

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.4

DESEMPREGO

TABELA A.4.4

TAXA DE DESEMPREGO POR FAIXA ETÁRIA - PME (%)

MÉDIA	15 - 17	18 - 24	25 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 64	> = 65
1991	11,73	9,18	5,50	3,62	2,21	1,32	0,93	0,59
1992	14,10	11,00	6,80	4,24	2,73	1,81	1,31	1,01
1993	12,38	10,44	6,21	3,96	2,55	1,85	0,96	0,76
1994	12,01	9,72	6,18	3,77	2,45	1,60	0,89	0,82
1995	10,88	9,23	5,44	3,60	2,13	1,64	1,25	0,91
1996	13,09	10,49	6,20	4,29	2,78	1,87	1,25	1,23
1997	13,90	10,94	6,65	4,48	3,04	2,25	1,23	1,23
1998	18,31	14,00	8,73	6,12	4,34	3,30	2,37	1,32
1999	17,86	14,53	8,36	6,00	4,52	3,48	2,55	1,85
2000	16,92	13,98	8,11	5,57	4,25	3,10	1,77	1,75
2001	13,41	12,50	7,24	5,06	3,59	2,93	1,91	1,07
JAN-MAI/01	13,82	12,79	7,24	5,01	3,45	3,01	1,67	1,03
MAI/01	14,16	13,95	7,29	5,80	3,93	3,35	1,75	1,11
JUN/01	12,08	12,93	7,16	5,24	3,75	3,07	2,11	1,10
JUL/01	13,07	12,74	6,61	4,96	3,56	3,15	1,75	1,21
AGO/01	14,31	12,35	7,25	4,74	3,98	2,58	1,66	0,26
SET/01	12,28	12,20	7,69	5,04	3,57	2,60	2,01	0,79
OUT/01	16,37	12,82	7,63	5,39	3,68	3,06	2,73	1,44
NOV/01	13,46	12,40	7,63	5,32	3,91	2,99	2,66	1,01
DEZ/01	10,30	10,61	6,66	4,94	3,41	2,67	1,70	1,83
JAN/02	16,96	13,29	7,68	5,83	4,06	3,19	1,44	1,91
FEV/02	19,29	13,60	8,11	5,81	3,90	3,28	2,58	2,05
MAR/02	14,70	14,21	8,01	6,04	4,01	3,56	1,79	1,53
ABR/02	19,40	15,44	7,64	6,26	4,79	3,25	1,77	1,63
MAI/02	17,55	15,52	8,51	6,40	4,89	2,92	2,47	2,29
JAN-MAI/02	17,58	14,41	7,99	6,07	4,33	3,24	2,01	1,88

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

TABELA A.4.5

TAXA DE DESEMPREGO POR SETOR DE ATIVIDADE - PME (%)

MÉDIA	IND. TR.	CONS. CIV	COMÉRCIO	SERVIÇOS	OUTRAS
1991	6,48	5,61	5,34	4,75	0,63
1992	7,67	6,86	6,26	5,63	0,85
1993	6,59	6,59	5,66	5,23	0,86
1994	6,25	6,03	5,42	5,05	0,80
1995	5,85	5,45	5,04	4,64	0,77
1996	6,90	5,94	6,02	5,50	0,79
1997	7,05	6,23	6,37	5,76	0,92
1998	9,09	8,88	7,98	7,74	1,12
1999	8,33	9,32	8,07	7,76	1,16
2000	7,56	8,59	7,40	7,43	1,16
2001	6,77	7,76	6,66	6,33	1,20
JAN-MAI/01	6,67	7,93	6,60	6,32	1,28
MAI/01	7,31	8,94	7,23	6,88	1,65
JUN/01	7,23	7,57	6,66	6,55	1,46
JUL/01	6,77	7,90	6,68	6,23	1,07
AGO/01	6,60	8,07	6,69	6,22	1,05
SET/01	6,58	7,91	6,63	6,40	1,02
OUT/01	6,81	8,07	7,50	6,62	1,18
NOV/01	7,40	7,32	6,89	6,57	1,20
DEZ/01	6,49	6,62	5,83	5,81	0,99
JAN/02	7,05	8,89	8,09	6,63	1,17
FEV/02	8,07	9,23	7,64	6,81	1,03
MAR/02	8,35	8,09	7,73	6,97	1,41
ABR/02	8,59	9,00	8,56	7,32	1,41
MAI/02	8,54	8,78	8,75	7,92	1,21
JAN-MAI/02	8,12	8,80	8,16	7,13	1,25

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.4

DESEMPREGO

TABELA A.4.6

TAXA DE DESEMPREGO POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA - PME (%)

MÉDIA	CHEFE	CÔNJUGE	FILHO	OUTROS
1991	3,08	2,59	9,38	6,16
1992	3,66	3,38	11,01	7,16
1993	3,39	3,08	10,04	6,83
1994	3,22	3,11	9,72	6,68
1995	2,95	2,87	8,97	5,67
1996	3,42	3,79	10,02	7,25
1997	3,70	3,90	10,36	7,08
1998	5,05	5,43	13,42	9,29
1999	5,04	5,19	13,45	9,10
2000	4,58	5,16	12,85	9,04
2001	4,12	4,24	11,20	7,64
JAN-MAI/01	3,92	4,49	11,37	8,02
MAI/01	4,60	4,84	12,06	8,87
JUN/01	4,36	4,49	11,27	7,45
JUL/01	4,22	4,22	11,06	6,81
AGO/01	4,26	3,84	10,95	7,80
SET/01	4,22	3,78	11,14	7,32
OUT/01	4,41	4,18	11,85	8,22
NOV/01	4,38	4,33	11,40	7,64
DEZ/01	3,95	3,54	9,92	6,41
JAN/02	4,82	4,43	11,87	8,10
FEV/02	4,73	4,56	12,45	8,66
MAR/02	4,82	5,29	12,07	9,05
ABR/02	5,05	5,40	13,32	9,53
MAI/02	5,11	4,96	13,85	10,52
JAN-MAI/02	4,90	4,93	12,71	9,17

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

TABELA A.4.7

COMPOSIÇÃO DO DESEMP. POR GÊNERO (%)

MÉDIA	MASCULINO	FEMININO
1991	61,05	38,95
1992	60,48	39,52
1993	59,63	40,37
1994	58,40	41,60
1995	59,00	41,00
1996	55,39	44,61
1997	55,58	44,42
1998	55,21	44,79
1999	54,84	45,16
2000	53,05	46,95
2001	54,89	45,11
JAN-MAI/01	54,64	45,36
MAI/01	56,76	43,24
JUN/01	56,15	43,85
JUL/01	54,83	45,17
AGO/01	53,97	46,03
SET/01	55,54	44,46
OUT/01	53,99	46,01
NOV/01	56,14	43,86
DEZ/01	54,84	45,16
JAN/02	55,25	44,75
FEV/02	53,99	46,01
MAR/02	54,49	45,51
ABR/02	51,49	48,51
MAI/02	54,42	45,58
JAN-MAI/02	53,89	46,11

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNIE/IBGE.

TABELA A.4.8

COMPOSIÇÃO DO DESEMP. POR SETOR DE ATIVIDADE (%)

MÉDIA	IND. TRAN.	CONCIV	COM	SERV	OUT	IGN
1991	30,25	8,38	16,15	35,03	2,52	7,66
1992	27,84	8,98	15,88	35,60	2,90	8,81
1993	25,43	8,89	15,97	36,42	3,18	10,10
1994	24,65	8,73	16,22	37,59	3,04	9,77
1995	24,78	8,21	16,61	38,52	3,14	8,73
1996	23,54	7,80	17,09	40,08	2,72	8,77
1997	22,07	7,73	17,47	40,88	3,06	8,80
1998	20,33	8,37	15,96	42,07	2,75	10,53
1999	18,07	8,68	16,18	43,09	2,90	11,09
2000	17,19	8,27	15,87	43,87	3,09	11,71
2001	17,64	8,23	16,14	42,82	3,72	11,45
JAN-MAI/01	17,45	8,31	15,70	42,63	3,99	11,91
MAI/01	17,45	8,36	15,90	42,21	4,63	11,46
JUN/01	18,51	7,85	15,93	42,83	4,44	10,44
JUL/01	17,74	8,40	16,23	42,49	3,37	11,76
AGO/01	17,33	8,65	16,49	42,18	3,30	12,04
SET/01	17,27	8,65	16,41	43,79	3,16	10,71
OUT/01	16,81	8,13	17,26	42,54	3,43	11,83
NOV/01	18,41	7,80	16,41	42,96	3,59	10,83
DEZ/01	18,43	7,74	16,35	43,99	3,32	10,16
JAN/02	16,41	7,96	17,90	41,40	3,29	13,04
FEV/02	18,27	7,85	16,21	41,62	2,83	13,22
MAR/02	18,57	6,95	16,18	42,03	3,79	12,49
ABR/02	18,28	6,95	16,64	41,31	3,50	13,32
MAI/02	17,68	6,69	16,90	43,59	2,99	12,15
JAN-MAI/02	17,86	7,25	16,76	42,02	3,28	12,83

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNIE/IBGE.

A.4

DESEMPREGO

TABELA A.4.9

COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR POSIÇÃO NA FAMÍLIA (%)

MÉDIA	CHEFE	CÔNJUGE	FILHO	OUTROS
1991	32,06	9,02	50,14	8,79
1992	31,94	9,71	50,09	8,26
1993	32,18	9,72	50,05	8,05
1994	32,26	10,88	48,85	8,01
1995	31,88	11,06	49,89	7,16
1996	31,22	12,77	47,89	8,13
1997	32,47	12,60	47,64	7,29
1998	32,54	13,17	46,74	7,55
1999	32,90	12,69	47,34	7,07
2000	31,62	13,86	47,58	6,94
2001	32,43	12,88	48,12	6,56
JAN-MAI/01	30,89	13,54	48,87	6,70
MAI/01	32,87	13,39	46,80	6,94
JUN/01	33,76	13,24	46,70	6,30
JUL/01	33,61	12,94	47,63	5,83
AGO/01	33,86	11,78	47,68	6,68
SET/01	33,37	11,76	48,41	6,46
OUT/01	32,73	12,21	48,23	6,83
NOV/01	33,14	12,94	47,30	6,62
DEZ/01	34,41	11,92	47,20	6,47
JAN/02	34,35	12,05	47,05	6,55
FEV/02	32,62	12,06	48,59	6,73
MAR/02	32,67	13,89	46,56	6,88
ABR/02	31,82	13,36	47,98	6,84
MAI/02	31,66	11,97	48,86	7,51
JAN-MAI/02	32,57	12,67	47,84	6,92

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNBE/IBGE.

TABELA A.4.10 COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR FAIXA ETÁRIA (%)

MÉDIA	15 - 17	18 - 24	25 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 64	> = 65
1991	11,66	38,05	17,59	21,17	8,41	2,51	0,42	0,19
1992	10,81	38,07	17,74	20,54	9,07	2,97	0,52	0,27
1993	9,72	38,58	17,31	20,84	9,61	3,31	0,41	0,22
1994	9,61	37,61	18,26	21,32	9,70	2,91	0,36	0,24
1995	9,63	37,69	16,90	21,98	9,55	3,38	0,56	0,31
1996	9,75	36,94	15,85	22,49	10,81	3,29	0,48	0,38
1997	8,81	36,23	16,16	22,38	11,67	3,90	0,17	0,38
1998	8,35	35,61	16,04	22,27	12,47	4,28	0,67	0,32
1999	7,02	36,21	15,31	21,94	13,47	4,87	0,73	0,45
2000	6,30	37,84	15,37	21,19	13,56	4,74	0,54	0,46
2001	4,65	38,32	15,59	21,64	13,37	5,44	0,69	0,32
JAN-MAI/01	4,99	38,67	15,51	21,62	12,83	5,48	0,60	0,30
MAI/01	4,69	38,80	14,15	22,79	13,12	5,58	0,58	0,29
JUN/01	4,00	38,87	15,20	21,81	13,41	5,61	0,77	0,32
JUL/01	4,57	39,28	14,61	21,39	13,27	5,88	0,65	0,34
AGO/01	4,79	38,61	16,00	20,16	14,76	5,00	0,61	0,08
SET/01	4,06	38,20	16,92	21,48	13,49	4,91	0,71	0,24
OUT/01	5,22	38,02	15,37	21,54	13,18	5,41	0,87	0,39
NOV/01	4,41	37,25	15,69	21,73	14,28	5,41	0,92	0,30
DEZ/01	3,76	36,06	15,72	23,57	13,92	5,59	0,69	0,68
JAN/02	4,99	37,11	15,21	22,66	13,54	5,47	0,48	0,55
FEV/02	5,78	37,24	15,73	21,81	12,59	5,39	0,89	0,57
MAR/02	4,28	38,50	15,43	22,09	12,86	5,83	0,59	0,41
ABR/02	5,24	39,43	13,84	21,20	14,34	5,03	0,53	0,38
MAI/02	4,87	39,00	14,86	21,13	14,38	4,45	0,75	0,56
JAN-MAI/02	5,03	38,31	14,99	21,75	13,58	5,21	0,65	0,49

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.4

DESEMPREGO

TABELA A.4.11

COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR GRAU DE INSTRUÇÃO (%)

MÉDIA	0 - 4	5 - 8	9 - 11	> = 12
1991	30,95	37,92	23,66	7,47
1992	29,66	39,27	24,88	6,19
1993	29,06	37,17	26,70	7,07
1994	27,89	37,63	27,54	6,93
1995	25,85	37,92	29,04	7,19
1996	24,16	37,06	30,62	8,17
1997	23,34	36,84	32,16	7,66
1998	21,66	35,23	34,23	8,88
1999	20,02	33,11	37,38	9,48
2000	18,09	31,04	41,12	9,74
2001	16,78	30,16	43,60	9,46
JAN-MAI/01	16,63	30,45	43,42	9,50
MAI/01	17,64	30,07	43,36	8,93
JUN/01	17,69	30,31	43,46	8,54
JUL/01	16,58	29,73	44,97	8,72
AGO/01	16,24	30,16	43,52	10,08
SET/01	16,74	29,38	44,42	9,46
OUT/01	16,35	30,55	44,32	8,78
NOV/01	17,26	30,38	42,70	9,66
DEZ/01	17,42	29,03	42,64	10,92
JAN/02	15,65	27,91	46,54	9,91
FEV/02	15,67	27,33	46,29	10,71
MAR/02	14,76	27,91	47,28	10,04
ABR/02	14,30	26,99	47,50	11,21
MAI/02	14,55	27,15	47,41	10,89
JAN-MAI/02	14,96	27,44	47,03	10,57

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do PME/IBGE.

TABELA A.4.12

COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR TEMPO SEM TRABALHO (%)

MÉDIA	< 1	1 - 3	3 - 6	6 - 12	> - 12
1991	12,09	31,90	27,41	16,19	12,41
1992	8,99	27,12	27,14	19,56	17,19
1993	9,38	26,00	25,63	18,92	20,08
1994	10,29	27,82	24,48	18,13	19,27
1995	11,86	30,27	26,28	16,58	15,01
1996	9,73	27,04	26,32	19,25	17,67
1997	8,61	25,94	25,17	20,59	19,69
1998	7,51	22,29	23,68	21,06	25,46
1999	7,23	22,22	22,94	20,60	27,01
2000	8,15	23,68	22,67	18,94	26,56
2001	7,72	24,68	23,72	19,60	24,27
JAN-MAI/01	8,45	26,72	25,58	16,05	23,20
MAI/01	8,25	23,57	26,54	16,90	24,74
JUN/01	7,64	23,90	23,41	21,97	23,09
JUL/01	8,46	23,59	22,52	21,10	24,33
AGO/01	5,73	24,07	21,91	22,21	26,09
SET/01	7,43	23,57	21,86	22,49	24,65
OUT/01	6,88	23,43	22,04	21,73	25,92
NOV/01	8,10	22,62	22,04	22,73	24,51
DEZ/01	6,05	21,24	23,12	22,70	26,89
JAN/02	8,08	24,68	22,54	19,71	24,98
FEV/02	8,02	25,30	24,06	18,57	24,04
MAR/02	6,71	22,07	26,40	18,49	26,32
ABR/02	7,44	21,24	26,22	18,58	26,51
MAI/02	6,52	20,72	24,33	19,72	28,70
JAN-MAI/02	7,33	22,70	24,75	19,02	26,19

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE

A.4

DESEMPREGO

TABELA A.4.13

COMPOSIÇÃO DO DESEMPREGO POR FAIXA DE DURAÇÃO (%)

MÉDIA	< 1	1 - 3	3 - 6	6 - 12	> = 12
1991	17,92	37,61	26,65	13,77	4,05
1992	14,01	33,75	28,12	17,61	6,51
1993	14,73	32,31	27,83	17,27	7,86
1994	14,84	33,35	26,49	17,44	7,88
1995	15,97	35,26	27,34	15,54	5,90
1996	13,68	32,11	28,13	18,22	7,86
1997	13,47	31,53	26,67	19,48	8,85
1998	12,19	27,32	25,63	21,59	13,27
1999	11,69	27,10	25,38	21,13	14,70
2000	14,29	29,43	25,09	19,34	11,83
2001	12,62	29,74	25,60	20,28	11,77
JAN-MAI/01	13,91	32,66	26,62	15,86	10,96
MAI/01	12,71	29,12	29,09	16,87	12,21
JUN/01	12,42	28,15	26,62	21,50	11,31
JUL/01	12,73	27,35	24,17	22,85	12,91
AGO/01	9,83	28,54	23,92	24,40	13,30
SET/01	11,62	28,18	26,33	23,72	10,15
OUT/01	11,46	28,28	24,51	23,89	11,86
NOV/01	13,67	25,67	23,53	25,10	12,02
DEZ/01	9,88	27,49	25,05	22,38	15,20
JAN/02	14,50	28,29	23,55	20,65	13,00
FEV/02	13,04	30,94	24,35	18,80	12,88
MAR/02	11,41	27,44	31,05	17,35	12,76
ABR/02	11,43	26,99	30,61	18,57	12,40
MAI/02	9,95	26,53	29,58	19,91	14,03
JAN-MAI/02	11,98	27,97	27,97	19,05	13,03

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.5

SEGURO-DESEMPREGO

TABELA A.5.1

REQUERENTES, SEGURADOS E VALOR MÉDIO DO BENEFÍCIO

MÉDIA	REQUERENTES	SEGURADOS	TAXA DE HABILITAÇÃO	V.M.B.(*)	V.M.B.(**)
1991	3.724.840	3.498.235	93,92	1,83	186,89
1992	4.015.225	3.895.157	97,01	1,69	185,68
1993	3.825.547	3.756.365	98,19	1,41	169,73
1994	4.091.318	4.029.718	98,49	1,55	174,81
1995	4.789.262	4.736.940	98,91	1,54	191,63
1996	4.393.366	4.348.166	98,97	1,56	154,59
1997	4.420.916	4.371.903	98,89	1,57	160,73
1998	4.385.496	4.329.525	98,72	1,57	164,07
1999	4.405.720	4.299.159	97,58	1,55	169,39
2000	4.274.239	4.185.736	97,93	1,50	164,26
2001	4.687.996	4.562.501	97,32	1,45	164,77
JAN-ABR/01	410.289	401.890	97,95	1,49	166,99
ABR/01	421.314	413.748	98,20	1,40	165,71
MAI/01	461.935	451.157	98,32	1,40	165,22
JUN/01	391.429	384.764	98,30	1,40	162,95
JUL/01	409.427	402.142	98,22	1,41	162,15
AGO/01	414.812	407.354	98,20	1,42	162,47
SET/01	346.447	340.639	98,32	1,43	163,28
OUT/01	400.784	393.773	98,25	1,49	169,32
NOV/01	374.584	367.533	98,12	1,45	164,31
DEZ/01	353.598	346.895	98,10	1,43	159,64
JAN/02	441.224	432.288	97,97	1,41	157,19
FEV/02	375.267	368.095	98,09	1,22	135,36
MAR/02	424.210	415.033	97,84	1,48	194,94
ABR/02	445.664	429.690	96,42	1,39	182,05
JAN-ABR/02	421.591	411.277	97,55	1,37	167,38

(*) Valor Médio do benefício em S.M.R.

(**) Valor Médio do Benefício em R\$ de dezembro de 1995.

Fonte: MTE. Elaboração própria.

A.7

RENDIMENTOS

(em reais de jan/2000)

TABELA A.7.1

RENDA REAL MÉDIA POR REGIÃO METROPOLITANA

MÉDIA	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	609,41	835,89	596,27	586,22	377,54	476,62	680,35
1992	502,96	676,26	464,79	486,56	307,81	369,19	551,80
1993	546,83	787,71	530,59	557,59	355,80	415,84	629,45
1994	557,54	869,20	587,28	537,63	334,36	359,22	664,93
1995	626,62	919,55	688,13	604,19	381,96	378,70	724,59
1996	697,96	940,00	708,16	626,67	429,25	408,03	761,84
1997	713,58	929,38	728,56	649,97	456,08	438,94	767,61
1998	701,09	940,50	720,25	633,16	439,56	438,54	765,31
1999	673,09	874,39	669,30	611,62	429,66	428,26	722,65
2000	663,10	864,71	679,18	607,78	453,51	436,38	718,64
2001	649,38	832,13	650,77	578,88	451,73	412,91	695,13
JAN-ABR/01	661,45	850,72	664,90	582,99	448,69	424,42	708,76
ABR/01	669,57	841,02	657,27	572,78	465,66	424,53	705,84
MAI/01	651,79	834,99	654,98	570,46	462,43	417,02	698,03
JUN/01	665,76	835,86	651,07	576,32	444,61	410,65	700,56
JUL/01	646,20	839,29	648,81	571,19	448,85	408,42	696,88
AGO/01	631,73	819,23	645,85	575,99	448,18	411,01	683,77
SET/01	625,54	809,98	640,63	582,22	445,48	397,64	677,03
OUT/01	634,23	811,14	638,40	562,15	459,86	399,95	678,05
NOV/01	625,34	787,52	636,04	564,09	457,27	397,23	665,38
DEZ/01	666,22	844,67	633,88	612,20	459,32	415,31	706,85
JAN/02	607,76	811,72	637,12	557,90	435,30	388,43	669,62
FEV/02	628,17	795,29	628,54	551,00	425,42	382,85	664,63
MAR/02	623,48	801,10	626,40	541,25	435,66	385,12	665,46
ABR/02	650,37	802,61	614,51	561,03	447,50	410,02	675,95
JAN-ABR/02	627,44	802,68	626,64	552,79	435,97	391,60	668,91

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IRGE.

(em reais de jan/2000)

TABELA A.7.2

RENDIA REAL MÉDIA POR SETOR DE ATIVIDADE

MÉDIA	EXT. MIN	IND. TR.	SIUP	CONS. CIV.	COMÉRCIO	SERVIÇOS	ADM. PUBL.	AGRICULT.	OUTRAS
1991	979,71	788,88	1.068,49	536,43	604,74	550,49	863,71	497,29	971,77
1992	788,92	523,67	768,22	314,64	345,62	331,23	510,10	229,95	629,60
1993	1.160,35	790,09	1.076,16	457,26	544,35	499,85	718,48	408,16	973,14
1994	1.203,60	804,51	1.099,33	467,19	601,63	543,11	768,19	449,92	991,67
1995	1.205,93	831,38	1.068,16	544,71	658,28	618,33	848,59	632,67	1.000,44
1996	1.216,05	865,54	1.117,14	588,32	694,23	670,51	878,82	601,54	1.066,25
1997	1.217,11	863,30	1.144,25	593,99	692,99	679,60	914,94	566,45	1.059,23
1998	1.313,38	859,86	1.042,09	560,80	658,40	684,92	961,49	486,30	1.064,59
1999	1.165,32	797,13	1.033,26	522,07	612,46	645,15	948,87	518,85	994,66
2000	1.108,75	784,99	908,82	530,52	630,21	644,11	940,71	538,54	974,50
2001	1.159,89	748,12	868,10	503,11	595,66	629,63	918,65	555,63	919,79
JAN-ABR/01	1.222,58	762,79	954,19	515,38	607,67	643,48	908,33	619,88	921,46
ABR/01	1.743,93	745,43	781,59	516,60	626,91	647,81	903,21	607,08	900,57
MAI/01	1.458,26	750,22	807,76	521,31	597,42	640,42	883,07	509,83	932,25
JUN/01	1.127,52	768,40	786,79	552,70	597,65	625,55	911,33	446,24	925,48
JUL/01	1.506,41	749,42	810,57	519,18	614,54	624,30	920,17	415,66	925,18
AGO/01	1.239,73	708,98	869,33	504,35	600,73	618,05	916,75	422,77	935,81
SET/01	835,17	724,78	900,48	479,37	589,11	613,96	937,22	405,77	884,71
OUT/01	930,98	729,71	812,84	481,10	578,71	612,45	925,34	511,06	925,34
NOV/01	960,70	728,00	754,72	443,81	543,18	613,59	907,40	633,15	881,60
DEZ/01	969,62	766,78	857,93	473,92	595,89	633,39	989,15	843,59	941,30
JAN/02	1.053,34	743,15	876,64	441,47	544,82	603,28	924,55	566,41	888,23
FEV/02	1.108,12	740,22	869,97	442,29	561,46	588,55	913,54	501,10	890,34
MAR/02	888,59	725,16	898,78	465,58	543,45	593,42	942,36	460,93	903,84
ABR/02	936,08	750,16	899,94	492,60	530,04	610,12	923,27	448,56	913,62
JAN-ABR/02	996,53	739,67	886,33	460,48	544,94	598,84	925,93	494,25	899,01

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNEM/IBGE.

A.7

RENDIMENTOS

(em reais de jan/2000)

TABELA A.7.3

RENDA REAL MÉDIA POR GÊNERO

MÉDIA	MASCULINO	FEMININO
1991	805,44	496,00
1992	646,76	384,88
1993	738,40	457,72
1994	780,92	477,75
1995	847,21	517,29
1996	893,03	563,38
1997	909,95	575,90
1998	887,95	583,74
1999	830,74	566,40
2000	823,35	569,14
2001	791,75	554,29
JAN-ABR/01	804,50	563,16
ABR/01	808,96	555,40
MAI/01	792,97	559,34
JUN/01	794,38	563,32
JUL/01	798,13	551,68
AGO/01	780,41	545,49
SET/01	773,62	543,82
OUT/01	781,72	533,97
NOV/01	756,62	533,96
DEZ/01	805,11	567,27
JAN/02	764,55	534,12
FEV/02	759,72	525,89
MAR/02	762,13	529,92
ABR/02	775,75	535,84
JAN-ABR/02	765,54	531,44

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

TABELA A.7.4

RENDA REAL MÉDIA POR GRAU DE INSTRUÇÃO

MÉDIA	0 - 4	5 - 8	9 - 11	> = 12
1991	404,31	479,09	754,53	1.739,69
1992	324,37	378,75	612,80	1.388,53
1993	365,84	434,32	695,16	1.620,67
1994	366,28	443,98	731,09	1.769,58
1995	409,58	491,03	760,26	1.846,95
1996	432,31	501,95	780,66	1.897,54
1997	428,50	500,93	759,20	1.883,25
1998	412,88	481,14	730,02	1.888,46
1999	388,31	452,65	671,97	1.735,74
2000	382,13	446,04	645,12	1.712,02
2001	368,39	429,16	606,28	1.624,91
JAN-ABR/01	368,57	441,35	615,32	1.662,71
ABR/01	368,91	442,02	608,17	1.630,33
MAI/01	370,49	437,64	604,31	1.605,22
JUN/01	377,29	424,51	599,56	1.637,57
JUL/01	372,96	423,23	600,91	1.631,49
AGO/01	373,93	416,61	600,75	1.590,91
SET/01	366,19	417,21	597,47	1.582,31
OUT/01	358,98	412,13	597,86	1.619,22
NOV/01	362,38	414,10	586,86	1.562,76
DEZ/01	364,12	439,10	626,31	1.618,64
JAN/02	346,25	400,56	578,30	1.555,04
FEV/02	349,38	402,44	573,09	1.519,08
MAR/02	347,87	407,23	569,47	1.538,20
ABR/02	353,38	407,31	569,28	1.561,22
JAN-ABR/02	349,22	404,39	572,54	1.543,39

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

(em reais de jan/2000)

TABELA A.7.5

RENDIA REAL MÉDIA POR FAIXA ETÁRIA

MÉDIA	15 - 17	18 - 24	25 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 64	≥ - 65
1991	213,31	390,17	612,28	789,50	897,32	825,04	755,16	761,02
1992	169,95	316,21	501,17	643,28	713,42	643,62	555,50	549,14
1993	208,09	364,87	569,41	732,36	810,33	724,29	659,42	664,67
1994	194,12	363,62	571,21	749,86	899,34	783,26	715,35	759,82
1995	213,33	395,35	621,17	799,79	956,16	887,35	799,42	801,82
1996	228,11	415,79	642,66	839,55	997,44	964,73	890,05	898,95
1997	216,81	413,10	643,05	830,00	1.004,60	979,44	903,22	909,03
1998	211,39	412,90	643,95	823,35	972,41	1.009,62	953,50	996,39
1999	200,17	388,53	599,13	779,03	910,47	916,73	904,87	896,20
2000	205,66	385,65	603,13	759,10	911,18	923,07	886,73	888,75
2001	204,61	380,22	576,54	721,40	865,75	907,44	878,92	859,31
JAN-ABR/01	211,11	384,11	576,49	732,27	896,33	923,36	832,98	874,92
ABR/01	206,38	378,04	594,31	737,91	870,45	954,79	778,99	897,22
MAI/01	202,62	381,52	594,22	727,28	856,84	926,15	796,72	907,27
JUN/01	197,28	376,34	582,86	734,76	858,33	946,35	830,38	845,01
JUL/01	200,97	377,06	570,94	734,68	856,97	916,19	876,52	907,27
AGO/01	206,09	370,05	569,49	707,94	843,34	907,35	1.019,33	776,76
SET/01	198,79	372,54	571,52	699,42	847,15	876,19	897,48	815,90
OUT/01	198,52	373,25	562,19	695,21	853,69	890,96	919,00	803,54
NOV/01	203,84	380,49	558,76	689,92	823,76	832,68	965,06	796,41
DEZ/01	202,75	394,92	602,57	738,49	863,59	899,98	910,67	959,89
JAN/02	194,26	370,32	574,06	698,51	804,96	876,96	907,37	908,02
FEB/02	192,45	373,08	553,52	683,65	807,98	887,76	806,20	940,45
MAR/02	197,07	371,26	568,61	674,35	810,53	893,33	864,62	940,58
ABR/02	196,02	369,04	573,42	672,81	834,69	930,12	947,16	818,43
JAN-ABR/02	194,95	370,93	567,40	682,33	814,54	897,04	881,34	901,87

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNIE/IRGE

A.7

RENDIMENTOS

TABELA A.7.6

RENDIMENTO REAL MÉDIA POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO

MÉDIA	CC	SC	CP	EMPRE
1991	697,73	540,25	530,00	1.964,00
1992	615,66	405,98	398,44	1.449,52
1993	685,57	467,89	467,95	1.765,26
1994	685,30	491,64	526,06	2.273,48
1995	702,30	557,67	635,98	2.460,60
1996	746,26	587,57	672,15	2.489,73
1997	757,41	601,24	677,77	2.415,82
1998	758,13	603,52	650,14	2.503,78
1999	725,35	594,63	600,79	2.229,28
2000	719,39	598,56	595,46	2.236,43
2001	687,99	586,72	588,73	2.191,66
JAN-ABR/01	704,81	584,87	601,10	2.278,04
ABR/01	701,99	582,72	597,90	2.277,01
MAI/01	694,95	578,62	582,24	2.128,96
JUN/01	691,76	577,02	596,83	2.250,70
JUL/01	687,61	598,20	566,84	2.252,15
AGO/01	669,92	583,28	584,29	2.182,75
SET/01	662,37	600,64	584,64	2.016,18
OUT/01	673,71	585,08	578,40	2.070,76
NOV/01	658,06	568,27	578,89	2.054,42
DEZ/01	698,31	610,02	588,22	2.231,84
JAN/02	660,84	582,84	558,38	2.108,93
FEV/02	658,90	577,22	534,45	2.121,99
MAR/02	664,25	576,80	553,10	1.989,22
ABR/02	667,50	588,22	581,88	1.998,28
JAN-ABR/02	662,87	581,27	556,95	2.054,61

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

(em reais de jan/2000)

TABELA A.7.7

SALÁRIO MÍNIMO REAL

MÉDIA	S.M.R.
1991	105,49
1992	109,87
1993	120,37
1994	112,78
1995	124,43
1996	129,82
1997	133,12
1998	138,47
1999	139,75
2000	144,53
2001	157,66
JAN-MAI/01	152,38
MAI/01	166,71
JUN/01	165,72
JUL/01	163,90
AGO/01	162,61
SET/01	161,90
OUT/01	160,39
NOV/01	158,35
DEZ/01	157,19
JAN/02	155,52
FEV/02	155,04
MAR/02	154,09
ABR/02	170,05
MAI/02	169,90
JAN-MAI/02	160,92

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

A.8

PRODUTIVIDADE

TABELA A.8.1

PRODUTIVIDADE NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

MÉDIA	PRODUTIVIDADE HCRA PAGA	PRODUTIVIDADE DO TRABALHADOR
1991	100,00	100,00
1992	104,63	104,13
1993	114,68	114,17
1994	127,62	126,22
1995	133,52	130,46
1996	150,26	148,04
1997	169,91	166,02
1998	179,03	173,81
1999	191,00	184,74
2000	200,36	194,20
JAN-ABR/00	185,26	178,78
ABR/00	187,44	181,18
MAI/00	204,28	199,09
JUN/00	206,34	199,94
JUL/00	209,14	204,14
AGO/00	218,42	213,93
SET/00	207,74	200,78
OUT/00	217,68	212,03
NOV/00	208,79	201,30
DEZ/00	190,76	184,08
JAN/01	191,92	184,50
FEV/01	189,12	178,57
MAR/01	212,74	204,26
ABR/01	ND	191,12
JAN-ABR/01	ND	189,61

Fonte: Elaboração própria a partir da PIM/IDGZ.

Nota: Tendência IDGZ substituída a PIM-DG pela PIMES, cuja classificação setorial não é a mesma da PIM-PE (ainda em vigor), não está sendo possível atualizar os dados de produtividade, o que voltará a ser feito tão logo as classificações utilizadas o permitirem.

A.8

PRODUTIVIDADE

TABELA A.8.2 | PRODUTIVIDADE DO TRABALHADOR (ÍNDICE: MÉDIA 1991 = 100)

MÉDIA	IND. GERAL	EXTR. MIN.	IND. TR.	MIN. NÃO-NET.	METALURGIA	MECÂNICA	MAT. DE CON.	MAT. DE TRANS.
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	104,49	109,45	104,13	93,08	107,91	94,93	103,23	102,23
1993	115,11	128,36	114,17	102,97	117,24	115,82	120,63	119,85
1994	126,08	148,25	126,22	114,29	133,15	135,18	144,68	133,42
1995	130,60	166,59	130,46	125,15	127,15	131,01	159,19	135,81
1996	149,07	206,25	148,05	147,56	139,39	139,55	179,33	161,09
1997	164,83	230,55	166,04	159,86	160,39	170,72	178,68	182,21
1998	177,65	281,23	173,81	163,30	160,76	176,56	191,93	172,73
1999	190,57	321,75	184,74	164,96	180,94	186,98	192,92	186,00
2000	201,42	349,70	194,20	171,21	194,07	215,70	214,03	215,24
JAN-ABR/00	185,89	330,76	178,78	164,33	185,37	197,23	191,42	203,83
ABR/00	187,99	331,39	181,18	167,33	185,92	197,02	190,47	210,82
MAI/00	205,03	338,69	199,09	174,29	201,67	222,35	216,59	234,21
JUN/00	205,93	338,73	199,94	168,36	198,73	221,87	213,44	228,31
JUL/00	210,31	347,47	204,14	175,98	200,59	205,72	219,51	228,45
AGO/00	219,72	348,15	213,93	187,73	205,13	227,78	243,84	251,06
SET/00	208,25	360,17	200,78	177,14	197,47	229,06	222,41	216,01
OUT/00	219,52	370,53	212,03	178,67	202,77	236,77	242,34	223,56
NOV/00	209,55	372,88	201,30	173,35	198,22	244,43	238,69	201,94
DEZ/00	195,21	396,74	184,08	161,74	182,78	211,54	205,90	183,98
JAN/01	194,03	374,23	184,50	167,39	191,54	201,87	206,91	197,85
FEV/01	186,62	343,90	178,57	159,71	189,03	215,12	210,29	204,78
MAR/01	211,50	360,74	204,26	177,60	212,36	244,53	235,81	254,34
ABR/01	198,64	350,99	191,12	167,30	194,82	229,18	217,47	232,70
JAN-ABR/01	197,70	357,47	189,61	168,00	196,94	222,67	217,62	222,42

Fonte: Elaboração própria a partir da PIM/IBGE.

Nota: Tendo o INGE substituído a PIM-IG pela PIMES, cuja classificação setorial não é a mesma da PIM-PI (ainda em vigor), não está sendo possível atualizar os dados de produtividade, o que voltará a ser feito tão logo as classificações utilizadas o permitirem.

PAPEL E PAPELÃO	BORRACHA	QUÍMICA	FARMAC.	PERFUMES, SABÕES E VELAS	INT. PLÁST.	TÊXTIL	VEST. E CALÇADOS	ALIMENT.	BEBIDAS	FUMO
100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
101,75	104,61	106,83	91,09	115,48	98,23	113,15	107,62	103,62	88,61	103,79
107,63	111,01	119,47	103,00	124,53	96,29	114,67	113,33	110,89	105,68	124,40
121,54	119,11	131,79	103,56	127,81	101,59	122,16	115,22	119,34	122,78	131,31
126,64	125,86	135,71	122,39	120,66	117,50	119,01	123,25	127,83	135,70	129,98
136,60	153,84	152,67	111,19	128,19	139,05	143,36	145,47	138,67	135,00	143,18
145,74	180,54	170,24	127,74	138,27	154,95	150,69	153,97	152,21	148,59	156,37
152,31	187,53	182,74	131,94	149,67	172,15	176,09	170,04	157,75	155,60	147,67
171,40	208,56	194,58	133,42	167,44	173,45	192,74	177,80	161,99	171,42	159,06
178,65	215,50	197,80	134,67	167,75	168,25	207,89	186,83	154,94	192,68	140,05
172,55	222,79	180,33	114,57	161,93	160,89	199,11	172,52	134,59	177,93	129,13
168,89	220,03	182,25	129,05	159,02	156,48	206,39	174,97	135,08	191,16	182,29
177,45	230,18	197,13	153,06	169,32	164,46	223,37	190,55	151,62	193,46	212,76
174,92	221,49	208,96	144,65	170,77	160,84	210,67	174,79	160,41	168,71	237,15
185,45	221,00	215,12	149,23	166,36	172,17	220,15	183,77	169,64	178,63	236,50
184,88	232,12	215,38	158,19	173,74	192,09	224,23	202,43	177,52	197,94	187,78
179,22	211,41	209,13	135,95	165,80	178,47	212,42	195,28	163,88	202,12	69,60
185,69	208,11	224,10	149,38	175,80	179,03	217,83	212,20	179,54	221,43	73,39
184,78	199,57	191,10	152,19	178,13	172,21	212,17	223,72	165,94	215,33	78,64
181,26	170,94	191,33	115,17	165,29	156,15	177,42	169,12	152,41	222,83	68,30
181,31	203,30	182,19	92,02	173,25	160,45	188,16	160,95	153,90	183,03	73,37
170,80	196,35	172,93	104,51	149,40	146,50	191,01	161,93	128,32	169,56	106,61
189,77	220,00	186,71	133,01	178,91	171,79	215,61	183,55	148,11	219,34	205,87
181,30	195,15	178,66	126,07	165,55	157,97	198,08	169,31	137,34	241,14	219,84
180,79	203,70	180,12	113,90	166,78	159,17	198,21	168,94	141,92	203,27	151,42

A.8

PRODUTIVIDADE

TABELA A.8.3

PRODUTIVIDADE HORA PAGA (ÍNDICE: MÉDIA 1991 = 100)

MÉDIA	IND. GERAL	EXTR. MIN.	IND. TR.	MIN. NÃO-DET.	METALURGIA	MECÂNICA	MAT. DE COM.	MAT. DE TRANS.
1991	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1992	104,92	105,37	104,63	93,43	108,85	95,80	105,84	102,29
1993	115,63	125,11	114,68	103,69	116,87	116,93	119,61	116,77
1994	127,43	145,23	127,62	115,70	132,71	138,86	141,97	132,55
1995	133,56	163,99	133,52	127,43	131,29	133,57	158,68	140,87
1996	151,38	207,61	150,27	148,28	144,95	141,59	174,45	166,07
1997	168,98	229,18	169,71	161,27	162,38	165,71	179,40	189,49
1998	182,87	275,47	179,03	159,62	169,76	182,18	187,30	183,65
1999	196,86	311,90	191,00	165,33	189,09	195,24	190,60	203,42
2000	207,67	342,88	200,36	173,44	199,15	221,67	207,58	232,46
JAN-ABR/00	191,84	322,51	184,54	165,71	192,06	206,05	188,00	219,53
ABR/00	201,76	338,22	194,44	170,79	199,65	214,10	198,59	233,24
MAI/00	194,35	323,21	187,44	169,96	191,71	204,21	184,30	228,86
JUN/00	210,21	330,92	204,28	176,83	206,37	225,50	209,04	246,58
JUL/00	212,41	334,92	206,34	172,13	204,22	225,34	206,18	243,64
AGO/00	215,37	342,00	209,14	176,60	203,49	207,15	210,29	244,01
SET/00	224,19	339,60	218,42	187,62	208,30	230,01	233,36	266,10
OUT/00	215,31	352,30	207,74	179,09	202,33	235,62	216,08	235,03
NOV/00	225,28	365,54	217,68	180,57	206,24	241,31	234,35	239,37
DEZ/00	217,25	369,40	208,79	176,98	203,48	253,20	232,86	222,41
JAN/01	202,15	389,14	190,76	164,39	187,48	219,57	200,21	204,89
FEV/01	201,70	368,07	191,92	170,24	197,66	208,84	201,42	220,51
MAR/01	197,55	347,29	189,12	167,37	198,02	227,35	207,34	231,64
ABR/01	220,13	356,67	212,74	181,26	221,04	254,28	232,87	272,91
JAN-ABR/01	206,46	357,35	197,92	172,96	205,57	230,16	213,88	241,69

Fonte: Elaboração própria a partir do PIM/IBGE.

Nota: Tendo o IBGE substituído a PIM-DG pela PIMES, cuja classificação setorial não é a mesma da PIM-PF (ainda em vigor), não está sendo possível atualizar os dados de produtividade, o que voltará a ser feito tão logo as classificações utilizadas o permitirem.

PAPEL E PAPELÃO	BORRACHA	GUÍMICA	FARMAC.	PERFUMES, SABÖES E VELAS	MAT. PLÁST.	TÉXTEL	VEST. E CALÇADOS	ALIMENT.	BEBIDAS	FUMO
100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
102,17	102,14	107,16	92,03	114,43	95,30	113,82	108,59	104,20	87,64	99,53
108,88	108,09	121,32	104,45	126,78	94,85	115,18	113,32	112,67	104,02	118,45
122,21	110,78	135,88	106,21	124,83	99,21	128,24	113,43	122,27	123,37	130,33
127,06	114,13	139,30	122,85	121,02	115,11	126,07	126,71	131,31	137,59	127,62
136,74	134,57	156,00	110,48	128,27	137,97	151,25	142,68	143,10	136,73	140,96
155,34	158,32	175,57	130,64	142,16	159,64	161,70	159,11	155,73	150,23	160,17
160,29	165,16	189,99	134,24	149,86	181,01	185,60	172,93	162,75	162,36	145,19
182,50	186,27	204,50	134,75	165,43	181,81	199,91	181,79	170,21	180,70	153,23
191,55	194,79	209,77	137,69	175,30	173,17	215,55	192,19	163,58	200,82	138,49
187,45	201,92	193,55	113,27	165,83	169,13	206,27	176,78	140,72	181,42	121,33
187,93	214,01	202,08	131,03	170,90	171,97	222,42	186,78	146,15	228,95	200,96
183,86	198,27	196,06	131,35	165,74	160,74	215,46	181,24	141,14	201,81	190,15
191,16	206,37	209,98	152,74	177,28	168,44	229,44	194,35	160,76	202,00	211,61
189,63	200,14	223,41	147,28	178,70	164,54	218,64	180,37	170,60	176,20	225,60
198,04	198,71	227,04	151,75	174,68	176,40	226,10	189,39	179,96	184,63	216,84
195,79	209,29	225,40	161,05	184,37	197,21	229,08	204,46	187,01	204,78	165,62
190,87	192,45	217,78	138,77	175,88	183,14	219,49	203,43	174,56	209,78	65,12
197,78	188,52	234,01	154,47	186,09	182,94	225,72	217,03	188,28	230,11	73,09
195,82	182,66	200,81	156,34	187,81	176,96	220,66	232,28	177,01	222,89	80,06
193,26	155,29	202,15	118,63	173,47	160,29	183,17	173,36	161,43	233,42	69,77
194,19	184,29	195,78	94,68	182,08	164,94	194,42	168,61	164,48	193,05	75,38
187,14	179,15	186,94	107,21	157,58	151,27	203,36	173,89	138,73	180,20	116,50
204,47	198,83	200,98	137,47	187,68	176,85	223,18	190,12	157,90	234,51	213,80
195,26	187,42	194,57	113,12	175,78	164,35	206,99	177,54	153,70	202,58	135,23

A.9

INFORMALIDADE

TABELA A.9.1

PARTICIPAÇÃO DOS EMPREGADOS SEM CARTEIRA
ASSINADA NA OCUPAÇÃO TOTAL POR REGIÃO METROPOLITANA (%)

MÉDIA	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	23,36	19,09	17,84	20,99	24,75	21,10	20,81
1992	25,31	20,45	18,38	21,75	26,22	21,58	22,15
1993	26,10	21,51	18,61	23,13	26,49	21,77	22,99
1994	26,58	22,02	19,31	24,23	27,86	23,65	23,67
1995	26,36	22,94	20,14	24,06	26,69	25,09	24,08
1996	26,73	24,04	20,79	25,12	27,08	24,52	24,79
1997	26,09	24,40	20,69	25,53	27,36	24,27	24,82
1998	26,03	25,33	22,27	25,65	29,27	23,50	25,43
1999	26,40	26,65	23,14	26,57	29,95	24,79	26,39
2000	27,16	28,23	23,78	27,47	29,85	26,87	27,53
2001	26,32	28,19	22,67	26,74	29,60	25,30	27,03
JAN-MAI/01	26,33	27,68	22,31	26,74	28,95	25,44	26,74
MAI/01	26,52	28,23	22,40	26,22	29,24	24,47	26,94
JUN/01	26,33	28,48	22,91	26,74	30,04	25,47	27,22
JUL/01	25,91	27,34	23,52	27,03	30,11	25,44	26,70
AGO/01	27,07	28,38	23,08	26,07	28,76	25,21	27,20
SET/01	25,79	28,92	22,16	27,22	30,24	24,18	27,20
OUT/01	25,87	29,15	23,21	26,79	29,91	25,37	27,43
NOV/01	26,33	29,32	23,36	27,50	30,83	24,97	27,74
DEZ/01	26,85	28,31	22,26	25,80	30,49	25,77	27,17
JAN/02	27,08	28,76	21,81	26,60	30,76	26,20	27,51
FEV/02	26,50	28,43	22,26	26,80	30,07	26,63	27,26
MAR/02	27,28	28,70	22,10	26,85	30,82	26,17	27,59
ABR/02	26,90	28,11	22,53	27,58	30,34	25,37	27,26
MAI/02	27,08	28,56	22,96	27,27	30,11	26,24	27,54
JAN-MAI/02	26,97	28,51	22,33	27,02	30,42	26,12	27,43

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNMF/IBGE

TABELA A.9.2

PARTICIPAÇÃO DOS TRABALHADORES POR CONTA
PRÓPRIA NA OCUPAÇÃO TOTAL POR REGIÃO METROPOLITANA (%)

MÉDIA	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	21,96	17,35	20,69	21,47	24,16	23,97	20,10
1992	22,59	18,31	22,23	21,64	26,02	23,94	20,94
1993	22,78	17,84	22,05	21,67	27,18	25,26	20,94
1994	23,35	18,82	22,19	22,33	27,13	27,59	21,72
1995	23,75	19,04	22,32	21,92	28,71	27,05	21,95
1996	24,06	20,29	24,03	22,59	28,17	27,72	22,77
1997	24,95	21,06	23,70	22,41	27,73	27,75	23,26
1998	26,22	20,47	22,91	22,02	27,06	27,17	23,16
1999	27,44	20,59	22,80	22,50	27,46	26,72	23,53
2000	27,17	20,72	22,72	21,69	26,20	26,72	23,34
2001	27,31	20,08	22,89	21,38	25,12	27,37	22,97
JAN-MAI/01	27,04	20,36	23,12	21,45	25,40	27,49	23,09
MAI/01	27,27	20,34	22,32	21,85	25,59	28,18	23,15
JUN/01	27,28	19,52	21,91	21,85	23,76	27,35	22,58
JUL/01	27,54	20,06	22,73	21,20	24,93	26,64	22,91
AGO/01	27,10	19,85	22,17	21,32	26,29	27,54	22,83
SET/01	27,55	19,71	22,57	20,45	24,58	28,36	22,78
OUT/01	28,21	19,74	22,37	20,73	25,83	27,08	22,95
NOV/01	27,74	20,27	23,45	21,24	24,38	27,46	23,15
DEZ/01	27,12	19,97	23,85	22,51	24,67	26,54	23,01
JAN/02	27,17	19,13	23,10	21,25	24,16	25,80	22,36
FEV/02	26,47	19,21	22,62	21,79	25,62	26,28	22,39
MAR/02	26,21	19,57	22,31	22,36	25,11	27,38	22,56
ABR/02	26,07	19,26	22,71	22,16	24,69	27,10	22,36
MAI/02	26,51	19,53	22,57	20,43	25,11	26,36	22,38
JAN-MAI/02	26,49	19,34	22,66	21,60	24,94	26,58	22,41

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNFB/IBGE.

A.9

INFORMALIDADE

TABELA A.9.3

DIFERENCIAL DOS RENDIMENTOS DOS EMPREGADOS
COM E SEM CARTEIRA ASSINADA POR REGIÃO METROPOLITANA (%)

MÉDIA	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	15,86	35,13	-3,44	15,24	45,27	77,97	30,11
1992	30,99	64,54	6,61	50,12	53,04	97,26	52,39
1993	25,82	59,17	1,52	30,43	53,08	78,27	45,44
1994	18,70	50,06	-5,05	30,14	38,42	61,67	38,60
1995	12,82	35,67	-10,51	7,98	24,56	33,54	25,94
1996	12,95	40,54	-6,82	11,13	20,90	27,47	27,35
1997	15,53	37,71	-6,16	13,02	16,19	27,77	26,46
1998	16,26	37,82	-4,18	6,01	13,38	37,65	25,94
1999	6,25	37,11	-5,40	2,61	10,12	38,52	22,06
2000	5,03	36,35	-6,31	-1,68	9,41	31,84	20,14
2001	6,21	33,00	-9,77	-6,83	3,20	21,89	17,23
JAN-ABR/01	7,29	37,86	-7,47	-6,57	6,74	20,86	20,48
ABR/01	9,85	37,61	-10,90	-7,29	14,03	18,18	20,53
MAI/01	9,71	37,58	-11,82	-5,97	3,52	17,82	19,71
JUN/01	12,05	35,76	-15,37	-4,87	4,84	19,86	19,53
JUL/01	7,25	27,49	-8,07	-8,80	2,08	26,30	15,46
AGO/01	6,46	28,84	-13,78	-3,87	-1,28	27,88	15,01
SET/01	7,26	21,10	-14,24	-14,13	2,33	20,79	10,18
OUT/01	0,94	31,85	-5,51	-5,05	-3,45	14,50	15,22
NOV/01	-0,61	35,21	-12,68	-6,51	-2,51	19,07	15,35
DEZ/01	2,30	26,77	-5,86	-6,54	5,90	33,00	14,40
JAN/02	2,48	26,88	-12,11	-9,03	-2,37	20,68	13,20
FEV/02	2,86	27,20	-7,31	-10,14	9,04	16,88	14,16
MAR/02	4,69	25,85	-7,01	-4,64	17,48	19,09	14,98
ABR/02	1,34	27,98	-9,55	-7,11	7,34	13,88	13,79
JAN-ABR/02	2,84	26,98	-8,99	-7,73	7,87	17,63	14,03

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PMF/IBGE.

TABELA A.9.4

DIFERENCIAL DOS RENDIMENTOS DOS EMPREGADOS COM
CARTEIRA ASSINADA E CONTA PRÓPRIA POR REGIÃO METROPOLITANA (%)

MÉDIA	RJ	SP	PA	BH	RE	SA	TOTAL
1991	38,49	19,05	-2,71	36,75	60,70	87,97	35,42
1992	48,89	41,83	8,88	69,63	92,22	92,77	57,38
1993	59,82	33,33	-13,09	52,53	79,22	82,48	50,03
1994	42,51	15,81	-15,86	33,89	60,26	76,41	33,00
1995	15,32	-2,82	-4,93	10,25	33,42	45,66	10,61
1996	16,53	-0,59	-3,55	14,23	37,09	36,37	11,10
1997	17,04	2,65	-6,09	11,19	35,87	39,91	11,97
1998	21,52	7,01	0,42	11,88	42,26	43,23	16,83
1999	20,36	13,29	5,01	14,57	43,94	52,29	20,89
2000	20,87	16,48	-0,44	13,46	31,99	47,37	20,79
2001	19,84	10,98	-0,29	5,00	35,33	38,60	16,75
JAN-ABR/01	18,15	12,57	1,87	4,98	32,81	36,11	17,20
ABR/01	15,54	15,83	-3,81	-2,92	40,02	42,37	16,83
MAI/01	23,86	13,78	-2,49	3,48	41,12	35,19	18,91
JUN/01	18,06	12,13	-8,12	2,72	28,00	48,84	15,98
JUL/01	24,50	18,56	0,48	3,60	26,91	28,03	21,00
AGO/01	19,24	6,61	1,73	2,83	39,69	40,21	14,67
SET/01	24,71	2,26	0,02	6,08	30,37	35,88	13,05
OUT/01	13,48	9,67	6,89	13,40	51,19	40,95	16,96
NOV/01	18,16	6,38	-9,43	7,45	35,41	43,40	13,22
DEZ/01	23,46	12,14	-0,05	0,54	40,06	46,24	18,34
JAN/02	18,73	13,09	-6,71	-0,04	40,88	55,03	17,81
FEV/02	21,47	19,36	-0,55	1,65	57,29	59,03	23,22
MAR/02	27,53	9,78	0,75	4,59	54,95	57,40	19,80
ABR/02	26,79	5,19	-2,94	-0,69	35,30	42,53	15,23
JAN-ABR/02	23,63	11,85	-2,36	1,38	47,11	53,50	19,02

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da PME/IBGE.

EDITORIAL

COORDENAÇÃO

Luiz Cezar Loureiro de Azeredo

SUPERVISÃO

Helena Rodarte Costa Valente

REVISÃO

Alessandra Senna Volkert (estagiária)

André Pinheiro

Elisabete de Carvalho Soares

Lucia Duarte Moreira

Luiz Carlos Palhares

Miriam Nunes da Fonseca

EDITORAÇÃO

Carlos Henrique Santos Viana

Rafael Luzente de Luna

Roberto das Chagas Campos

DIVULGAÇÃO

Raul José Correio Lemos

BRASÍLIA

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, 10º andar

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 315-5336

Fax: (61) 315-5314

CORREIO ELETRÔNICO: editbsb@ipea.gov.br

RIO DE JANEIRO

Av. Presidente Antônio Carlos, 51, 14º andar

20020-010 – Rio de Janeiro – RJ

Fone: (21) 3804-8118

Fax: (21) 2220-5533

CORREIO ELETRÔNICO: editrj@ipea.gov.br

HOME PAGE: www.ipea.gov.br

DESIGN GRÁFICO

SOTER DESIGN - Ana Soter e Anna Amendola

DESIGNER ASSISTENTE

Larissa Trope

IMPRESSÃO

York Industrius Gráficas

